

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра социально-экономического планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Е.В. Зандер

подпись инициалы, фамилия

« _____ » _____ 20 ____ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**Формирование и реализация стратегии развития регионального рынка
жилья**

38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»
38.03.04.11 «Региональное управление»

Руководитель _____ доцент, канд. экон. наук Н.Г. Шишацкий
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ И.С. Норкин
подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1 Теоретические аспекты формирования и реализации стратегии развития регионального рынка жилья.....	5
1.1 Роль и функции рынка жилья в социально-экономическом развитии региона.....	5
1.2 Публичные и рыночные инструменты в управлении региональным рынком жилья.....	11
1.3 Современные инструменты формирования рынка доступного жилья в регионе.....	16
2 Методические аспекты формирования и реализации стратегии развития регионального рынка жилья.....	23
2.1 Экономические предпосылки необходимости стимулирования развития рынка доступного жилья в регионе.....	23
2.2 Учет региональных особенностей в управлении рынком жилья.....	30
2.3 Анализ рынка жилья в Красноярском крае.....	32
3.1 Основные направления повышения доступности жилья.....	39
3.2 Механизм совершенствования ввода доступного жилья в Красноярском крае.....	49
3.3 Меры и муниципальная поддержка, направленные на реализацию строительства доходных домов.....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64

ВВЕДЕНИЕ

Развитие региональных рынков жилья России сегодня тормозится недостатком эффективных форм взаимодействия государственных и частных участников. Так, бюрократические препятствия на этапах реализации инвестиционно-строительного проекта, завышенные монополистические цены реализуемого жилья, слабые позиции института управляющих компаний на рынке, слабая мотивация к сотрудничеству в итоге снижают доступность жилья и обеспеченность жилищными условиями, наносят ущерб качеству жизни населения всего региона.

Одним из основных направлений развития социально-экономической системы региона выступает исследование локальных рынков товаров и услуг, в том числе рынка жилья.

Объект работы – рынок жилья в Красноярском крае.

Предмет работы – участие государства в развитии регионального рынка жилья.

Целью работы является разработка перспективных направлений развития регионального рынка жилья, формирование и реализацию стратегии развития регионального рынка жилья.

В связи с поставленной целью были выделены следующие задачи:

- изучение роли рынка жилья в социально-экономическом развитии региона;
- выявление региональных особенностей в управлении рынком жилья;
- анализ рынка жилья в Красноярском крае;
- изучение механизмов формирования рынка арендного жилья;
- предложение рекомендаций по совершенствованию рынка жилья в Красноярском крае.

Для решения поставленных задач в работе будут использованы следующие методы:

- Сравнительный метод
- Аналитический метод
- Анализ нормативно-правовой базы

Необходимо повышать доступность жилья в Красноярском крае, так как развитие рынка жилья прямо влияет на развитие экономики региона в целом.

1 Теоретические аспекты формирования и реализации стратегии развития регионального рынка жилья

1.1 Роль и функции рынка жилья в социально-экономическом развитии региона

Одним из основных направлений развития социально-экономической системы региона выступает исследование локальных рынков товаров и услуг, в том числе рынка жилья. Исследование данного рынка на местном уровне позволяет выявить проблемные моменты в его развитии.

Локальный рынок жилья представляет собой рыночную систему экономических отношений, посредством которой на основе сбалансированного спроса и предложения на территории определенного муниципального образования в рамках единого правового поля осуществляется передача прав собственности, способствующая социально-экономическому развитию региона и жилищно-строительной отрасли.

Специфической особенностью рынка жилья является тесная связь его товара (жилой недвижимости) с землей. Фундаментальной характеристикой полезности жилой недвижимости является ее относительная неперемещаемость, что определяет уникальность каждого отдельно взятого объекта жилой недвижимости. Неперемещаемость формирует особую систему связей каждого объекта жилой недвижимости с окружающей средой, которые характеризуют его уникальное географическое и экономическое позиционирование.

Данное свойство, а также географические пределы распространения эффекта потребления общественных благ обосновывает разделение функций распределения ресурсов по уровням власти. В случае потребления жилищных услуг и государственных услуг по предоставлению жилья происходит локализация выгод, приносимых благом, – такие блага являются

региональными. Местоположение является основным фактором формирования стоимости для любого объекта недвижимости. На этом фоне рыночное равновесие (равновесная цена) формируется обособленно на каждом территориальном рынке.

Представители отечественной экономической науки развивают теорию о месте и роли рынка жилья в экономике региона на основе фундаментального и системного подходов, представляющих эволюцию в переходе вектора исследований от глобального к локальному. Ведущими учеными определяются инвестиционные, социальные, системные, функциональные, региональные аспекты рынка жилья. Отмечается, что рынок жилья тесно связан с рынками земли и капитала, способствует развитию существующих и формированию новых рынков труда.

Таблица 1 – Отечественные трактовки рынка жилья в региональной экономической системе

Ученые	Содержание
Б.И. Герасимов	Рынок жилья – это ареал, на котором осуществляются инвестиционные процессы, эффективная реализация которых оказывает существенное влияние на социальную составляющую экономики региона. Жилье – капитал в вещной форме, приносящий доход [1].
И.Г. Айвазян	Жилищный рынок – рынок модифицированных социально-финансовых активов населения. Жилая недвижимость – рыночный товар с социально-финансовыми характеристиками [2].
Ю.В. Сажин, Т.И. Инчина	Рынок жилья – часть рынка недвижимости, представляет собой экономические отношения, складывающиеся между его собственниками (владельцами, пользователями) по поводу и при передаче, продаже, аренде, найме, залоге и иных рыночных отношениях в жилищной сфере [3].
А. Н. Асаул, Д.А. Гордеев, Е. И. Ушакова	Рынок недвижимости – сложная, постоянно развивающаяся система, функционирование которой обеспечивается многими элементами и подсистемами. В этой системе присутствуют самоорганизация и организующие воздействия [4].

А.Б. Гусев	Рынок жилья – регулируемая гражданским законодательством сфера обращения, предназначенного для проживания граждан недвижимого имущества, выражающаяся во взаимодействии друг с другом продавцов, покупателей и третьих лиц на предмет совершения сделок с жилыми помещениями [5].
И.В. Смирнова	Локализация и сегментация рынка недвижимости обусловлена уникальностью и ценностью его объектов, зависимой от внешней окружающей среды (политической, экономической, социальной, экологической обстановки в стране и регионе), и различий в потребностях и платежеспособности пользователей [6].
Н.Е. Швед	В основе функционирования рынка лежит принцип срочности, таким образом, ведущая роль у рынка арендного жилья. Рынок аренды жилой недвижимости характеризуется высокой информационной эффективностью, ценовой эластичностью; стороны, формирующие спрос и предложение, представлены большим количеством независимых агентов [7].
Ю.В. Катаева	Региональный рынок жилья представляет собой социально-экономическую подсистему региона, состоящую из совокупности локальных рынков муниципальных образований, объединенной целями регионального развития, учитывающей функции рынка и комплекс взаимосвязей с сопряженными рынками региона [8].

Таким образом, локальному рынку жилья присущи следующие характеристики:

- доступность рынка в пространстве муниципального образования и примыкающих территорий;
- наличие механизмов, обеспечивающих передачу прав, создание, эксплуатацию и финансирование объектов жилой недвижимости;
- наличие отношений между покупателями и продавцами на основе устойчивого спроса и равновесного ценообразования на однородную недвижимость.

По аналогии с классификацией жилья предлагаем локальные рынки дифференцировать на рынки массового жилья (эконом-класс и класс комфорт), и престижного жилья (бизнес-класс и элитный класс). Кроме того, по отношениям между покупателями и продавцами, выражающихся в сделках разного вида, различаются рынки купли-продажи и аренды; а по различиям

форм собственности на жилье – локальные рынки государственных и муниципальных объектов, частных объектов.

Рынок жилья имеет огромное влияние на развитие экономического сектора не только региона, но и страны в целом. В этой связи необходимо рассмотреть функции, присущие рынку жилья. Катаева Ю.В. на жилищном рынке региона выделяет следующие функции: экономическая, инвестиционная, социальная, стимулирующая, информационная, saniрующая и регулятивно-корректирующая [8]. На мой взгляд, в данном перечне функций не хватает еще одной – контрольно-регулирующей.

Экономическая функция позволяет создавать новый жилой фонд, развивать инфраструктуру, производить строительные материалы на региональном рынке, что в конечном итоге оказывает влияние на валовый региональный продукт, формирование налоговой базы и налоговых доходов бюджета.

Инвестиционная функция призвана сохранять и увеличивать стоимость инвестированного в жилищное строительство капитала, и способствовать обновлению производственной базы строительных компаний.

Социальная функция направлена на создание соответствующих объектов социальной инфраструктуры (детские сады, больницы), создание и обновление объектов инженерно-коммунальной инфраструктуры (водопроводные, канализационные, газовые, тепловые сети), обеспечение занятости населения, и как следствие стимулирование рождаемости.

Например, сравнивая экономическую ситуацию в России и в ряде зарубежных стран, А.Б. Гусев отмечает, что концентрация жилищного фонда по группам населения определяет социальную стабильность в обществе наравне со степенью неравенства распределения доходов, причем в условиях рыночных отношений характер распределения жилья становится ключевым фактором. В России, благодаря политике распределения жилищного фонда в СССР, в настоящее время все еще низкий уровень неравенства граждан по жилью – 8 %,

в то время как неравенство по доходам составляет вполне «рыночные» 38 % (коэффициенты определяются с помощью индекса Джини) [5].

Сложившиеся экономические условия (в том числе монетирование льгот, повышение тарифов по жилищно-коммунальным расходам) и современная правоприменительная практика по вопросам отчуждения жилья направлены на усиление жилищной дифференциации граждан, что может вызвать острое социальное недовольство и беспорядки.

Эффективное функционирование рынка жилья в регионе повышает мобильность населения, влияет на показатели внутрирегиональной и межрегиональной миграций. Отметим, что миграционный прирост, по мнению некоторых ученых, свидетельствует об агломерационных процессах в регионе [9]. Действительно, процессы развития рынков жилья и труда тесно взаимосвязаны. Расширение рынков жилья, их выход за административные границы регионов, способствует формированию единого рынка труда, что является одним из этапов развития городской агломерации.

Стимулирующая функция мотивирует к использованию новых строительных технологий, материалов, конструкций, для более качественного, быстрого и менее затратного строительства.

Информационная функция предполагает генерацию и передачу информации о планируемых строительных проектах, об институциональной структуре рынка.

Санирующая функция – мониторинг неэффективных строительных компаний, и как следствие повышение конкурентоспособности на строительном рынке и уменьшение количества объектов, отнесенных к незавершенному строительству, то есть «очистка» рынка от неконкурентоспособных участников.

Контрольно-регулирующая функция, по нашему мнению, должна способствовать эффективному использованию имеющихся земельных участков, формировать эффективную структуру строительной деятельности и балансировать спрос и предложение на рынке недвижимости, данная функция аккумулирует в себе вышеперечисленные функции.

Необходимо рассматривать структуру локального рынка как совокупность жилого фонда на первичном и вторичном рынках, на который непосредственно оказывают влияние строительная, обслуживающая, информационная, регулирующая инфраструктуры и инвесторы.

Таблица 2 - Функции рынка жилья в региональной экономике

Функция	Характеристика
Экономическая	Создание нового жилого фонда для удовлетворения жилищных потребностей; создание сопутствующих объектов коммерческой и торговой инфраструктуры; развитие смежных отраслей (производство строительных материалов, кредитно-финансовый сектор); вклад в ВРП, формирование налоговой базы и налоговых доходов бюджетов.
Инвестиционная	Сохранение и увеличение стоимости инвестированного в жилищное строительство капитала; обновление и расширение производственной базы строительных компаний.
Социальная	Создание сопутствующих объектов социальной инфраструктуры при массовой жилой застройке; создание и обновление объектов инженерно-коммунальной инфраструктуры; обеспечение занятости и формирования доходов населения; обеспечение воспроизводства населения, стимулирование рождаемости; участие в проектах социального партнерства.
Стимулирующая	Стимулирование использования новых строительных технологий, материалов, конструкций; потребности и возможности использования проектных программных комплексов, информационных технологий.
Информационная	Генерация и передача информации о готовящихся к реализации строительных проектов; передача информации об институциональной структуре рынка; Обеспечение взаимодействия с другими сегментами строительного рынка; передача информации потенциальным покупателям жилья о качественных характеристиках строящихся жилых объектов, репутации строительных компаний.
Санирующая	Банкротство неэффективных строительных компаний; повышение конкурентоспособности строительных компаний; формирование устойчивости к внешним и внутренним рискам, формирование конкурентного иммунитета рынка; снижение количества объектов незавершенного строительства.
Контрольно-регулирующая	Регулирование эффективного использования земельного фонда; формирование эффективной структуры строительного комплекса; формирование платежеспособного спроса и установления баланса между спросом и предложением.

На сегодняшний день рынок жилья выступает в роли «социального стабилизатора» и требует особого внимания со стороны государства. В

последние годы аспекту государственного регулирования жилищной сферы уделяется все больше внимания: совершенствуется законодательство, регулирующее рынок жилья, правительство стало уделять больше внимания вопросу обеспечения жильем малообеспеченных слоев населения, реализуются программы поддержки малого бизнеса (в т.ч. в строительной отрасли) и т.д.

1.2 Публичные и рыночные инструменты в управлении региональным рынком жилья

Систему экономических методов управления РРЖ можно условно разделить на два уровня: микроуровень, который представлен субъектами жилищного рынка, и макроуровень, представленный региональными властями. Управление на каждом из уровней различается постановкой целей, формой воздействия на объект управления, характером межуровневых связей, системой применяемых экономических методов, результативностью воздействия на управляемый объект [10].

Управление РРЖ с точки зрения экономических субъектов осуществляется, исходя из цели получения частных выгод и благ и удовлетворения собственных потребностей. Строительные организации воздействуют на рынок жилья с помощью цен на жилье, объема ввода жилья, характеристик вводимого жилья; банковские организации влияют на рынок жилья посредством процентных ставок по ипотечным и краткосрочным кредитам; изменение доходов населения и интересов инвесторов формирует величину спроса на рынке. Спрос на недвижимость со стороны обычных домохозяйств отрицательно зависит от относительной цены жилья. Основным фактором, влияющим на спрос со стороны инвесторов, является ожидаемая доходность недвижимости по отношению к другим активам с учетом издержек на ее содержание [11].

На предложение жилья оказывают влияние рынки первичной и вторичной недвижимости. Предложение складывается из объема готовой на данный момент недвижимости и доли совокупного запаса недвижимости, выставленной на продажу в данный момент, которая зависит от текущих цен. Предложение строящегося жилья изменяется обратно пропорционально изменению стоимости недвижимости другого рода и динамике издержек самого строительства.

На макроуровне системы управления РРЖ в соответствии с текущими задачами жилищной политики и типом экономики региона осуществляется государственное управление, целями которого являются реализация интересов общества региона, повышение качества его жизни, достижение общественного благосостояния, создание предпосылок для улучшения жилищных условий населения в регионе. Весь спектр государственных инструментов управления рынком жилья можно разделить на прямые и косвенные.

Также государство регулирует жилищные инвестиции в форме экстерналий на рынке жилья, включающих повышение качества и объема предоставляемых общественных благ, установление законодательных прав, стабилизацию политической системы, снижение уровня информационной асимметрии в экономике и социальной поляризации [12].

С помощью прямых инструментов управления рынком жилья государство осуществляет непосредственное, прямое воздействие или вмешательство в процесс функционирования рынка жилья. К ним относятся издание нормативно-правовых актов, покупка государством благ (жилья) на уровне бюджетных расходов, оформление государственных заказов, формирование государственного жилищного сектора, государственных строительных организаций, выделение жилья гражданам из государственной жилой собственности, установление цен на жилье.

Косвенные государственные инструменты оказывают опосредованное воздействие на жилищный рынок, выражаются через функции регулирования и стимулирования и направлены на создание благоприятных условий для

развития определенных процессов. Они подразумевают гибкость в применении и учет возможного диаметрально противоположного влияния на субъекты жилищного рынка. Спектр косвенных государственных инструментов управления рынком жилья представлен финансовой поддержкой (финансирование, кредитование), а также налоговым, ценовым, амортизационным стимулированием потребителей и застройщиков.

Таблица 3 - Рыночные инструменты управления РРЖ на макроуровне

	Косвенные государственные инструменты управления рынком жилья
Финансовая поддержка	Инструменты
Финансирование	Субсидии
	Дотации
	Реальные инвестиции
	Финансовые инвестиции
	Финансовый лизинг
Кредитование	Льготное кредитование
	Гарантирование займов
	Компенсационные соглашения
Стимулирование	Инструменты
Налоговое	Освобождение от уплаты налогов
	Изменение налогооблагаемой базы
	Понижение налоговых ставок
	Отсрочка платежа
Амортизационное	Единовременная амортизация
	Ускоренная амортизация
Ценовое	Контрактное ценообразование
	Установление льготных цен

Весь спектр прямых и косвенных инструментов государственного управления рынком жилья, а также существующие на текущий момент развития экономики государства предпочтения в их применении отражаются в государственной жилищной политике. Жилищная ситуация в стране характеризуется значительно дифференцирована по регионам.

Высокая доступность жилья характерна для богатых нефтедобывающих и «социально умирающих» регионов, в которых жилая недвижимость не представляет ценности. Низкая доступность жилья идентифицирует кризисные

территории и регионы-лидеры, где острый дефицит жилья раздувает «ценовые пузыри» на рынке недвижимости [5].

Относительно жилищной обеспеченности в лучшем положении находятся жители Европейской части России, в худшем – Сибири и Дальнего Востока, где на каждого жителя приходится в 1,5-2 раза меньше жилой площади, что негативно сказывается на темпах экономического развития регионов.

Действующие сегодня инструменты, призванные обеспечивать улучшение жилищных условий населения в той или иной степени оправдывают себя, но не лишены высоких рисков.

В частности, в социальном сегменте рынка жилья недостаточно хорошо проработаны организационные вопросы постановки на учет граждан, а максимальный срок продолжительности ожидания в очереди достигает 20 лет.

Таблица 4 – Характеристика современных инструментов жилищной политики

Очередь на улучшение жилищных условий, а также жилищные субсидии очередникам	Особенности реализации
Основная форма безвозмездного обеспечения жильем малоимущих и иных категорий, предусмотренных законодательством, граждан. Заключается в предоставлении жилых помещений в домах государственного и муниципального жилищных фондов на условиях договора социального найма в пределах нормы жилой площади	Максимальный срок продолжительности ожидания в очереди в последние годы колеблется в районе 20 лет В условиях сокрытия значительной доли доходов в категорию очередников попадают граждане с высокими доходами. При формировании очереди основное значение имеет принцип времени постановки на учет, а не реальной потребности в улучшении жилищных условий.

Предоставление жилья льготным категориям граждан: федеральные, региональные и муниципальные программы	Особенности реализации
За счет бюджетных средств обеспечение жильем определенных «льготных» категорий граждан в рамках федеральной программы «жилище» и различных региональных программ в области жилищной политики	Достижение 30% планируемых результатов по некоторым категориям ранее принятых программ
Ипотечное кредитование в России и его региональные условия	Особенности реализации
Основная форма обеспечения жилье м граждан со средними доходами. Предоставление кредита на строительство или приобретение жилья под залог этой недвижимости на длительное время. В основе – американская многоуровневая модель ипотечного кредитования. Банк выдает ипотечный кредит заемщику, регистрирует закладную. Выданные кредиты банки продают Региональным агентствам ипотечного кредитования (РАИК). Региональные ипотечные структуры могут использовать средство регионального и местного бюджетов для льготного кредитования субсидирования % ставки.	Требуется хорошая кредитная история заемщика, первоначальный взнос и страхование, как жилья, так и трудоспособности заемщика. В соответствии с классической историей погашения кредита в первые месяцы и годы погашения, заемщик вынужден выплачивать процентные деньги банку, в сумме своей значительно превышающей сумму основного долга. Инструмент практически недоступен. Необходимо пройти процедуру рассмотрения заявки на кредит, в которой в России многим отказывают по тем или иным причинам.
Жилищные сберегательные программы	Особенности реализации
Предоставление кредита на льготных условиях лишь после накопления по счету определенной суммы за счет периодических платежей определенного размера.	Суммы взносов используются для кредитования участников, уже накопивших требуемую сумму, кроме того, они характеризуют стабильность доходов заемщика и заменяют характеристику его кредитной истории.
Жилищно-строительные кооперативы	Особенности реализации
Схема работы накопительных кооперативов предполагает накопление денежных средств пайщиков для последующего приобретения жилой недвижимости. В этом случае пайщик сначала накапливает в течение определенного срока необходимую сумму и лишь потом начинает подбирать себе будущую квартиру, исходя из срока и величины накоплений.	Позволяет участвовать каждому желающему, однако необходимо сразу внести паем определенную сумму. Накапливаются лишь денежные средства. Невозможно спрогнозировать ни состояние рынка жилья в момент накопления достаточной суммы денег (упадут цены или вырастут), ни наличие или отсутствие конкретных приемлемых вариантов приобретения жилой площади для пайщика. Кроме того, при накоплении денежных средств всегда существует вероятность их нецелевого использования. Недостатком накопительной системы является ее близость к ипотечной пирамиде. Не исключается ситуация, когда пайщик, накопив определенную сумму, не будет иметь возможности купить квартиру по независящим от него причинам. В то же время он будет лишен возможности получить накопленную сумму обратно.

Эффективность государственного регулирования снижается из-за ограниченности ресурсов и резервов, тем более в условиях экономического кризиса. Для решения жилищных проблем сегодня необходим поиск не только «оперативных» инструментов, эффективных в ограниченном периоде времени (регулирование института ипотеки, развитие рынка ценных бумаг и т. п.), но и ориентация экономической политики на меры, улучшающие жилищные условия экономически-активного населения, создающие стимулы к расширению производства и увеличению новых рабочих мест в регионе [13].

Таким образом, применение традиционных инструментов государственной инвестиционной политики в сфере жилищного строительства неэффективно, поскольку рынок жилья нуждается не только в «финансовых инъекциях», но и в создании эффективной институциональной среды.

1.3 Современные инструменты формирования рынка доступного жилья в регионе

Региональное управление представляет собой совокупность принципов, методов, форм и средств воздействия на хозяйственную деятельность региона с целью обеспечения комплексности его развития как единого хозяйства. Выделяется три аспекта регионального управления: взаимоотношения региона и федерации, взаимоотношения региона и местного самоуправления и собственное региональное управление. Управление народнохозяйственным комплексом субъекта федерации включает организацию взаимодействия различных видов собственности разного уровня. Ключевой вопрос, решаемый на уровне региона – это определение наилучшего соотношения государственного и частного владения и финансирования звеньев хозяйства для повышения благосостояния и развития региона. [14]

Одним из современных инструментов развития региональных рынков жилья является государственно-частное партнерство, которое чаще всего

выражается в стимулировании государством частных компаний, выступающих операторами на объектах государственной и муниципальной собственности.

Поскольку федеральный закон о ГЧП пока еще не принят, на региональном уровне ГЧП может толковаться несколько по-разному. Однако, несмотря на различия, в основе всегда лежат единые задачи и функции партнеров. В частности, задачей ГЧП является повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых услуг населению, а также привлечение в экономику частных инвестиций. Функциями частного партнера является полное или частичное финансирование, эксплуатация и (или) техническое обслуживание объекта соглашения ГЧП. А функциями публичного партнера – предоставление частному партнеру имущества <...> во владение и (или) пользование или права использования результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации, необходимых для исполнения соглашения о ГЧП. [15]

Таким образом, государственно-частное партнерство представляет собой юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре экономической деятельности [16].

Функцию по формированию и финансированию строительства арендного жилья правительство частично возложило на региональные, республиканские и местные бюджеты. Такие меры будут эффективными лишь в том случае, если регионы и местные муниципалитеты будут заинтересованы в строительстве такого специализированного жилого фонда. Ни для кого не секрет что существует специализированный жилой фонд, в котором разрешено проживание граждан по договору социального найма. Для местных властей строительство подобного жилья – лишь дополнительная нагрузка.

Возможности распространения ГЧП на рынке жилья основываются на Федеральном законе № 217-ФЗ от 21.07.2014, определяющем базовые положения в развитии сегментов рынка жилья и в применяемых для этого государственных инструментах. Развитие инструмента ГЧП происходит по зарубежному образцу. Так, федеральный закон закрепляет положения о формировании рынка доступного арендного жилья для граждан, имеющих невысокий уровень дохода, и возможность внедрения института ГЧП на рынках арендного жилья регионов России. Действительно, арендное жилье должно стать механизмом реализации стратегических направлений государственной жилищной поддержки до 2020 года [17].

В частности, создание фонда арендного жилья в регионе дает возможность:

- учесть социально-экономические и демографические перспективы развития региона;
- расширить и дифференцировать меры по развитию различных форм удовлетворения жилищных потребностей граждан в зависимости от доходов, стадии жизненного цикла и места проживания семьи;
- повысить доступность жилья (большая часть трудоспособного населения – молодые семьи и специалисты – часто не имеет возможности улучшения жилищных условий рыночными способами);
- привлечь работодателю трудовые ресурсы (в т. ч. высококвалифицированные кадры из других регионов) при условии строительства арендного жилья в непосредственной близости от нового места работы.

Проанализируем доступность жилья на рынках регионов Российской Федерации. Используем методику, предполагающую расчет минимального количества лет, необходимых семье из двух взрослых (со средней номинальной заработной платой в регионе) и одного ребенка для того, чтобы накопить на типовую квартиру площадью 54 м² (вторичный рынок), используя остаток денежных средств после осуществления минимально необходимых трат для

поддержания текущей жизнедеятельности (используется региональный прожиточный минимум для взрослых и детей), и накоплений в виде депозитов в банках (использовалось среднее значение депозита на одного жителя в регионе). Источник данных для расчетов - Росстат и ЦБ РФ.

Таблица 5 - Рейтинг регионов-лидеров по доступности приобретения жилья

№	Регион РФ	Минимальное число лет для накопления, начало 2017 г.	Минимальное число лет для накопления, начало 2016 г.	Средняя стоимость типовой квартиры, млн руб.
1	Ямало-Ненецкий АО	1,5	2,1	2,7
2	Магаданская область	1,9	2,4	2,6
3	Ханты-Мансийский АО	2,0	2,2	2,6
4	Мурманская область	2,8	3,3	2,5
5	Ненецкий АО	3,4	4,1	3,8
6	Камчатский край	3,5	4,3	3,1
7	Красноярский край	3,8	4,6	2,2
8	Иркутская область	3,9	4,2	2,1
9	Сахалинская область	4,1	4,3	5,0
10	Челябинская область	4,1	4,7	1,9
11	Кемеровская область	4,2	4,9	1,8
12	Тюменская область (без АО)	4,2	5,1	2,7
13	Республика Коми	4,4	4,9	3,0
14	Московская область	4,4	6,5	3,3
15	г. Санкт-Петербург	4,5	5,5	4,5

В подавляющем большинстве регионов минимальное количество лет, необходимых семье с одним ребенком для накопления на типовую квартиру, сократилось, а это значит, что доступность жилья выросла.

Лидирующие позиции сохранили Ямало-Ненецкий автономный округ, Магаданская область и Ханты-Мансийский автономный округ, где семья с одним ребенком может накопить на типовую двухкомнатную квартиру чуть меньше, чем за два года. Относительно невысокая стоимость типовых квартир (2,6-2,7 миллиона рублей) вместе с высокими денежными доходами и накоплениями на банковских депозитах могут позволить семьям в этих регионах относительно быстро решить жилищный вопрос.

В первой десятке рейтинга по доступности жилья не произошло существенных изменений и состав остался прежним. Помимо вышеназванных трех регионов, сюда вошли Мурманская область, Ненецкий автономный округ, Камчатский край, Красноярский край, Иркутская область, Сахалинская область и Челябинская область. При этом в рамках десятки произошла некоторая ротация мест по сравнению с прошлым годом. Среднестатистической семье с одним ребенком в перечисленных регионах потребуется минимум от 2,8 до 4,1 лет для того, чтобы накопить на типовую двухкомнатную квартиру.

В трех регионах – Красноярском крае, Иркутской области и Челябинской области – высокие позиции в рейтинге можно объяснить тем, что стоимость квартиры там ниже среднероссийского уровня и не превышает 2,2 миллиона рублей. Но свободный денежный остаток среднестатистических семей, не превышающий 42 тысяч рублей, в этих регионах ниже среднероссийского, что ограничивает семьи в быстром решении проблемы жилья.

Но в рейтинге я обозначил только регионы-лидеры, тогда как в таких регионах, как Приморский край, Чеченская Республика, Алтайский край, Республика Крым, Псковская область, Республика Дагестан и Кабардино-Балкарская Республика минимальное число лет для накопления на типовую квартиру составляет от 10 (Приморский край) до 16,8 (Кабардино-Балкарская Республика) лет, что превышает общеевропейский стандарт в 2–4 раза. В это же время затраты на аренду занимают до 70 % среднедушевого дохода, что также не соответствует стандарту – 30 % [18].

Несмотря на то, что низкая доступность приобретения жилья в собственность теоретически должна способствовать развитию альтернативного сегмента рынка (арендного жилья), практически наблюдается характерный дисбаланс. Большая часть рынка арендного жилья находится в тени, где фактически происходит монополизированное формирование цен найма, никак не регулируемое государством, что недопустимо в отношении социального блага, которым является жилье.

К более сложным современным инструментам в управлении региональным рынком жилья следует отнести особые экономические зоны (ОЭЗ), поскольку на территории, являющейся ОЭЗ, где уже введены инфраструктура и благоприятный режим администрирования за счет государства, может быть зарегистрировано несколько десятков компаний, с которыми публичная сторона вступает во взаимоотношения по поводу предоставления налоговых, таможенных льгот и иных преференций.

Также интересны проекты Инвестиционного фонда РФ: данная форма подразумевает договорные и институциональные отношения между партнерами с целью реализации инфраструктурных и инновационных проектов общегосударственного и регионального значения с использованием бюджетных инвестиций или субсидий на софинансирование капитального строительства государственной собственности или направления бюджетных ассигнований в уставные капиталы акционерных обществ. Доля финансирования за счет инвестора в таких проектах составляет 25 – 50 %.

Еще одним современным инструментом в управлении региональным рынком жилья, позволяющим использовать сразу несколько источников поддержки и финансирования, является комплексное освоение территорий. Данный инструмент может быть использован в процессе создания необходимой социальной и жилищной инфраструктуры на определенной территории.

В качестве инструмента бюджетного инвестирования следует рассматривать Государственную программу «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Российской Федерации».

Для внедрения и успешного развития современных форм финансирования рынка доступного жилья в субъекте РФ требуется формирование системы государственного и муниципального управления, включающей в себя управленческие процессы, структуры, распорядительные документы и документы стратегического планирования (относительно специфики экономики отдельного региона).

Таблица 6 - Основные преимущества применения современных инструментов финансирования на рынке жилья

Публичная сторона	Частные компании	Потребители
<ul style="list-style-type: none"> - обеспечивается надлежащее выполнение жилищных программ; - обеспечивается надлежащее выполнение жилищной политики; - снимается социальная напряженность; - пополняются доходы местных бюджетов за счет рентных платежей; - пополняются доходы местных бюджетов за счет налоговых отчислений; - повышается социальная ответственность бизнеса 	<ul style="list-style-type: none"> - получают субсидии для компенсации затрат на создание инженерных сетей; - получают налоговые льготы (по налогу на имущество организаций, по налогу на прибыль); - получают государственные гарантии по инвестиционным проектам, снижается себестоимость производства за счет более дешевых строительных материалов региональных предприятий. 	<ul style="list-style-type: none"> - получают возможность приобрести жилье на более выгодных условиях; - повышается качество жизни в целом; - имеют выбор формы удовлетворения жилищных потребностей в зависимости от доходов, стадии жизненного цикла и места проживания; - имеют выбор класса жилья, в частности, эконом-класса, граждане со средними доходами

Кроме положительных результатов для экономики региона и государства в целом, стратегия развития рынка доступного жилья с применением современного инструментария ее финансирования несет положительные моменты и частным застройщикам, а также расширяет возможности потребителей жилья и жилищных услуг.

2 Методические аспекты формирования и реализации стратегии развития регионального рынка жилья

2.1 Экономические предпосылки необходимости стимулирования развития рынка доступного жилья в регионе

Жилищная политика является частью социальной региональной политики, которая, в соответствии с принципом сфокусированного развития, проводится дифференцированно по регионам в зависимости от существующих в них потребностей и условий. Жилищная политика формируется на федеральном уровне.

Одна из задач жилищной политики – повышение бюджетной эффективности субъекта Федерации – положительное изменение регионального бюджетного сальдо. При наличии экономического механизма появляются предпосылки для формулирования конкретных социально-экономических задач жилищной политики субъекта Федерации, направленных на поддержание высокого экономического потенциала, в том числе с помощью: влияния на рынок труда; формирования новых источников платежей для бюджета; повышения социальной активности населения; поддержания благоприятного экономического климата; и развития инфраструктуры в регионе [19].

Показатель обеспеченности жильем в России в 2017 году составлял в среднем 24,4 м² на одного человека, в то время как в США – 75 м²/чел., в Великобритании – 62 м², Германии – 45 м². Логично предположить, что низкий уровень обеспеченности жильем (24,4 м² против 28 м² по нормам ЦНИИЭП жилища и 30 м² по социальным стандартам ООН) отрицательно влияет на уровень жизни населения в России. В это же время, согласно действующему федеральному стандарту, социальная норма жилья на одного проживающего для семьи из трех и более человек в России составляет 18 м² общей площади.

Чтобы выйти на показатель 35 м² на человека, России требуется увеличить объем жилищного фонда в полтора раза. А если принять во внимание необходимость замещения аварийного, ветхого, морально устаревшего и недостаточно благоустроенного жилья, то объем необходимого строительства должен составить 70–80 % имеющегося жилищного фонда». Действительно, небольшой прирост метража отражает еще и вынужденный вывод старого жилья. Огромный запас потребностей в обновлении жилого фонда надолго останется стимулом для роста экономики России [20].

Строительство в России фактически вошло в кризис еще во второй половине 2013 г., когда стала очевидной стагнация инвестиционных процессов в целом. Более половины всех инвестиций в России приходится на жилища (15 % всех инвестиций в 2015 году) и нежилые здания и сооружения (41 %), причем доля жилищ устойчиво растет с 2010 года.

Одним из приоритетов правительства является обеспечение населения доступным жильем экономического класса. Так, в 2014 году была принята программа «Жилье для российской семьи», в рамках которой в период до 2017 года предусмотрено введение 25 млн м² доступного жилья. Жилищное строительство пока не смогло решить проблему жилья для той части населения, которая не вышла на достаточный уровень благосостояния, — цены на квартиры остаются очень высокими. В 2017 году введено в эксплуатацию 1131,4 тыс. квартир общей площадью 78,6 млнм², что составило 97,9 % к соответствующему периоду предыдущего года (в 2016 году было введено 80,2 млнм² жилья, 94,0 % к 2015 году).

Таблица 7 – Строительство жилых домов в 2017 году

	Введено, тыс.м ² общей площади жилых помещений	В % к 2016 году
Российская Федерация	78582,2	97,9
Сибирский федеральный округ	7257	83,9
Красноярский край	1042,9	75,9

Республика Алтай	130,9	105,1
Республика Бурятия	259,6	77,3
Республика Тыва	100,8	93,5
Республика Хакасия	231,7	120,9
Алтайский край	626,8	83,1
Забайкальский край	253,9	87,1
Иркутская область	966,1	105,9
Кемеровская область	980,5	90
Новосибирская область	1725,9	77,9
Омская область	456,7	59,1
Томская область	481,2	100,6
Республика Алтай	130,9	105,1
Республика Бурятия	259,6	77,3
Республика Тыва	100,8	93,5
Республика Хакасия	231,7	120,9
Алтайский край	626,8	83,1

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что количество вводимых жилых домов в Красноярском крае в 2017 году существенно уменьшилось по отношению к 2016 году. При этом стоит учесть тот факт, что Красноярский край занимает 2 место среди субъектов, входящих в состав Сибирского Федерального округа.

Двумя основными категориями вводимого жилья в России являются индивидуальные жилые дома, построенные населением (за счет собственных и заемных средств), и многоквартирные дома (МКД) от застройщиков — юридических лиц. Число построенных квартир (в статистике Росстата индивидуальный дом для одной семьи также считается одной квартирой) в последние годы сильно выросло, превысив 1,1 млн единиц в 2017 году, из них почти 270 тыс. — индивидуальные дома.

Развитие жилищного сектора сопровождается растущим социальным расслоением. В частности, возрастает неравенство в размерах индивидуальных домов и квартир в МКД. Средний размер квартир в новых МКД достиг максимума в 69 м² в начале 2000-х годов и с тех пор на протяжении последних 10 лет снижается, по итогам 2017 года составив лишь 49,3 м². Максимум среднего размера индивидуальных домов оказался ровно вдвое больше квартирного (138 м²) и был достигнут в 2004-2007 годах, после чего в кризис средний размер вводимых домов немного уменьшился, а в 2012-2014 годах вернулся к уровню 135 м² (возможно, оптимальному для населения). И к 2017 году уровень остается прежним. Таким образом, средний размер вводимых в России индивидуальных домов уже примерно в 2,4 раза превышает средний размер квартир в МКД.

Из введенных в 2017 году 78,6 млн м² жилой площади по России 57 млн м² приходится на города и поселки городского типа (74 %), и 18,6 млн м² — на сельскую местность (26 %). Это почти точно соответствует соотношению городского и сельского населения в России и поддерживает примерно равную обеспеченность населения жильем в городе и на селе (см. Таблица 3 ниже). Жители сельских территорий в большинстве случаев проживают в частных домах — действительно, из введенных индивидуальных домов (36 млн м² в 2017 году) ровно половина (18 млн м²) приходится на сельскую местность. На селе индивидуальные дома обеспечивают 82 % вводимой площади, а в городах — лишь 29 %.

Доля деревянного жилья (по материалам стен) в жилищном фонде России составляет 20 %, но постепенно снижается. В 2016 году на деревянное жилье пришлось 10 % введенной в России жилой площади, хотя еще в 2010 году было 13 %.

С середины 2015 года объемы ввода жилья в России в годовом выражении вошли в отрицательную зону приростов – февраль 2016 г. стал уже девятым месяцем спада подряд, причем темпы падения усилились до – 23 % (в т. ч. в Москве объемы ввода упали на 17,4 %, в Санкт-Петербурге – на 42,4 %).

Динамика рынка недвижимости (в т. ч. жилой) в России является одним из важных индикаторов состояния экономики. Перед кризисом 2009 года наблюдался резкий рост цен на квартиры — только в 2006 году прирост достиг 48 %. Причиной стало увеличение спроса населения на объекты жилой недвижимости как на первичном, так и на вторичном рынках, связанное с ростом нефтяной ренты в экономике (и благосостояния населения) в условиях недостаточного предложения на рынке.



Рисунок 1 - Индекс цен на квартиры, индекс цен на товары и услуги, 2000 год = 100; ввод жилья в России, тыс. помещений; 2000-2015 годы

Росстат делит первичный рынок жилья на три типа квартир: среднего качества (типовые), улучшенной планировки и элитные. Особенностью кризиса 2008-2009 годов стала вторая волна падения цен на недвижимость (в первую очередь элитную) в 2011 году, которая оказалась сильнее снижения во время самого кризиса и, видимо, была связана с восстановлением предложения на рынке. Цены на квартиры среднего качества и улучшенные в целом по стране очень близки, тем не менее, в прошлый кризис улучшенное жилье снизилось в цене сильнее, чем типовое. В 2008 году типовое жилье стоило в среднем 49,1 тыс. руб./м², затем цены стали снижаться и восстановились лишь к 2013 году. Улучшенное жилье достигло предкризисного уровня цен только в 2014 году, а в

2015 году стало единственным типом жилья на первичном рынке, рублевые цены на который упали.

Большая часть объектов жилой недвижимости приобретается населением за счет программ ипотечного кредитования. В общем объеме выданных кредитов ипотечные кредиты занимают около 50-60 %. По расчетам Русипотеки на 1 января 2016 г., их доля в кредитном портфеле Газпромбанка — 70 %, ВТБ 24 — 51 %, Россельхозбанка — 37 %. В межкризисные периоды наблюдался бум ипотечного кредитования.

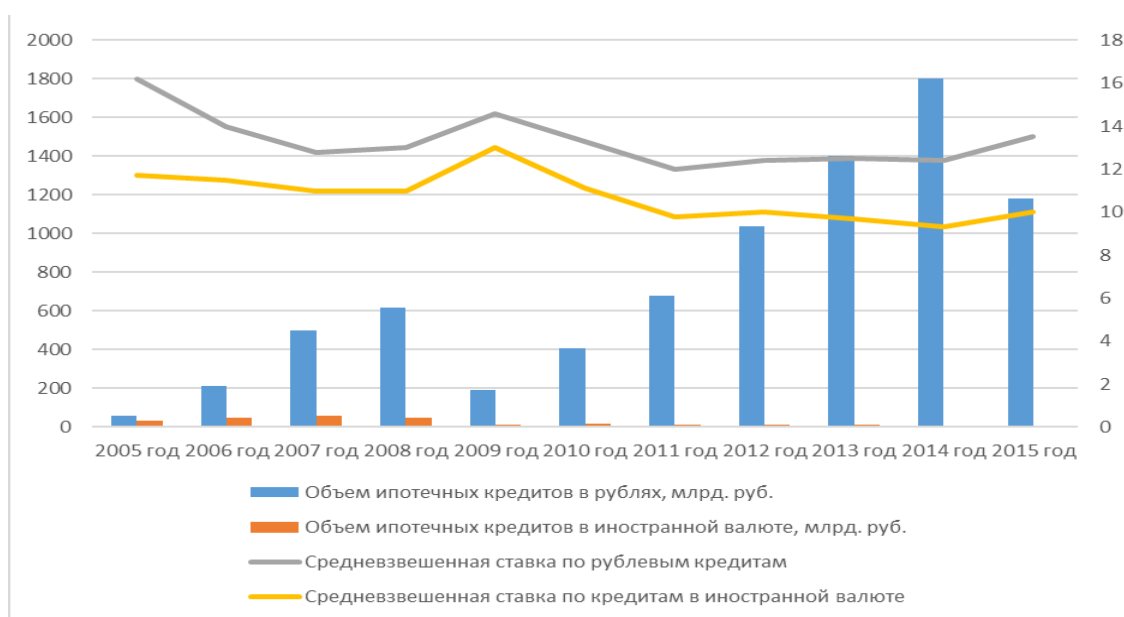


Рисунок 2 - Объем ипотечных кредитов в рублях и иностранной валюте, млрд руб., и средневзвешенные ставка по ним, %, 2005-2015 годы

Весь объем ипотечных кредитов в 2016 году достиг 1 288 531 млн рублей, а их количество — 753 064. Как свидетельствуют данные ЦБ РФ, на начало 2018 года показатели по количеству и объему выданных займы составили соответственно 1 092 315 и 2 057 559 млн руб. По мнению экспертов ставки в 2018 году будут рекордно низкими.

Первое полугодие 2017 года стало рекордным для рынка недвижимости по объему выплат ипотеки: всего за шесть месяцев банки России смогли предоставить заемщикам порядка 423,5 тысяч жилищных кредитов общей

стоимостью 773 млрд рублей. Ранее прогнозы по займам на рынках недвижимости в 2017 году не были оптимистичными, однако объем кредитной выдачи вырос на 16 %.

Таблица 8 – Показатели первичного рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования за 2017 год

	Объем кредитов всего, млн руб.	Количество, единиц	Объем, млн руб.
Российская Федерация	7 153 728	817 803	1 503 678
Сибирский федеральный округ	875 158	115 369	176 757
Красноярский край	150 403	20 415	32 931

Новая девальвация рубля в конце 2014 года привела к тому, что за весь 2015 год был выдан лишь 131 валютный ипотечный кредит. В то же время сохранилась проблема той части населения, кто ранее взял кредиты и вынужден их погашать. В условиях сильной девальвации национальной валюты суммы в рублях, необходимые для погашения их ипотечных кредитов, могут существенно превышать первоначальные выданные суммы даже без учета выплаты процентов.

Существуют группы населения с неудовлетворенным рыночным платежеспособным и нерыночным социальным спросом, а также часть населения, которая имеет неудовлетворительные жилищные условия, но не имеет возможностей их улучшить. Спрос на рынке жилья также представляет население, проживающее в ветхом и аварийном жилищном фонде.

Таблица 9 – Ветхий и аварийный жилищный фонд

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, млн м ²	94,6	99,4	99,9	93,9	93,3
в том числе: ветхий	83,4	78,9	77,7	70,1	69,5
аварийный	11,2	20,5	22,2	23,8	23,8
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %	3,2	3,1	3,0	2,8	2,7

С 2013 по 2017 гг. его объем уменьшился всего на 16 %, в то время как объем аварийного фонда стабильно растет. Кроме того, ситуация ухудшается тем, что, по мнению экспертов, цифры Росстата сильно занижены (на 20 – 30 млн м²) и не отражают реального положения вещей.

По экспертным оценкам, в улучшении жилищных условий объективно нуждаются свыше 40 млн чел. (или более 28 % населения страны), состоящие из проживающих в аварийных, ветхих и неблагоустроенных домах, очередников всех категорий, лиц, получающих жилье по социальным показаниям и обязательствам государства. Потребность населения России в жилье составляет примерно 1,6 млрд м², следовательно, необходимо увеличить существующий жилищный фонд в 1,5 раза.

2.2 Учет региональных особенностей в управлении рынком жилья

Обеспеченность жилищным фондом по группам регионов (по уровню их развития) не сильно отличается от средней по стране, причем за 2005-2014 годы ситуация не изменилась, несмотря на рост среднего показателя с 20 до 24 м²/чел [21]. Только в менее развитых регионах обеспеченность заметно ниже — 19,2 м²/чел., или 80 % от среднероссийской. Другой отличительной особенностью этой группы регионов является меньшая обеспеченность жилищным фондом сельского населения, чем городского. В других группах регионов на жителей сельской местности в 2014 году приходилось на 2-5 м²/чел. больше, чем на городских жителей. При этом с 2005 года в среднем по России, а также по всем группам регионов кроме высокоразвитых (столичных и сырьевых экспортоориентированных), данная разница выросла, что, по всей видимости, говорит о субурбанизации — перемещении городского населения в пригородные зоны и улучшении им своих жилищных условий уже там.

Таблица 10 - Обеспеченность населения жилищным фондом по группам регионов (средневзвешенная), м²/чел, 2005 и 2014 годы

2005 год	В среднем	В городской местности	В сельской местности	Разница между сельской и городской обеспеченностью
Высокоразвитые	20,6	20,0	26,2	6,2
Развитые	20,8	20,5	21,6	1,1
Среднеразвитые	20,1	19,7	20,9	1,2
Менее развитые	18,6	22,4	14,8	-7,7
Россия	20,3	20,2	20,8	0,6
2014 год	В среднем	В городской местности	В сельской местности	Разница между сельской и городской обеспеченностью
Высокоразвитые	22,6	22,2	27,4	5,1
Развитые	24,3	23,6	26,2	2,6
Среднеразвитые	25,1	24,4	26,2	1,8
Менее развитые	19,2	19,8	18,6	-1,2
Россия	23,9	23,2	25,3	1,9

За счет резкого увеличения вводимой жилищной площади на душу населения в менее развитых регионах в 2014 году разброс между разными группами по данному показателю оказался минимальным за последние годы.

Бум ввода жилищной площади 2014 года в менее развитых регионах происходил в основном за счет аграрных регионов (там было введено жилья на 40 % больше, чем в 2013 году). При этом менее развитые сырьевые регионы получили масштабную бюджетную поддержку: 17% ввода площадей в этих регионах были обеспечены за счет средств бюджетов разных уровней, в то время как в других типах регионов бюджетная поддержка была оказана максимум 5 % введенной жилищной площади.

Таблица 11 - Ввод жилищной площади по типам регионов

	Всего, млн м ²	Всего на душу, м ² /1000 чел.	В том числе:		
			В сельск. мест., %	За счет фед. Бюджета, %	За счет рег. Бюджетов, %
Высокоразвитые фин.-эк. центры	16,5	672	12	2	3
Высокоразвитые сыр. экспорт.	4,1	695	25	0	2
Развитые с диверсиф. экономикой	12,9	597	24	2	1
Развитые с опорой на обраб. пром.	8,3	597	39	2	2

Развитые с опорой на доб. пром.	8,2	521	34	1	1
Среднеразвитые пром.аграрные	7,9	460	30	3	2
Среднеразвитые аграрно-пром.	20,4	576	27	1	1
Менее развитые сырьевые	0,7	339	21	13	4
Менее развитые аграрные	4,2	560	39	2	2
Россия	83,3	579	26	2	2

Поскольку подушевые показатели ввода жилья по регионам варьируются меньше, чем душевой ВРП, то «интенсивность» ввода жилья на рубль ВРП8 должна расти от более богатых регионов к более бедным. Действительно, самая высокая «интенсивность» наблюдается в менее развитых аграрных регионах — 3,3 м²/млн руб. ВРП (в среднем по России — 1,4). При этом более 70 % жилья в менее развитых аграрных регионах пришлось на индивидуальное жилое строительство, что является вторым фактором, который может объяснять высокую «интенсивность» ввода жилья.

2.3 Анализ рынка жилья в Красноярском крае

По данным Федеральной службы государственной статистики, в Красноярске в 2015 году было сдано в эксплуатацию 1302 тыс.м² жилья, что на 8,47 % больше, чем за прошлый год. Это говорит о быстрых темпах строительства объектов. Также следует отметить, что стоимость материалов, приобретаемых строительными организациями, в 2015 году уменьшилась на 1,9 % в сравнении с предыдущим годом. Ещё одним положительным фактором на рынке Красноярского края является диверсификация его объектов [22].

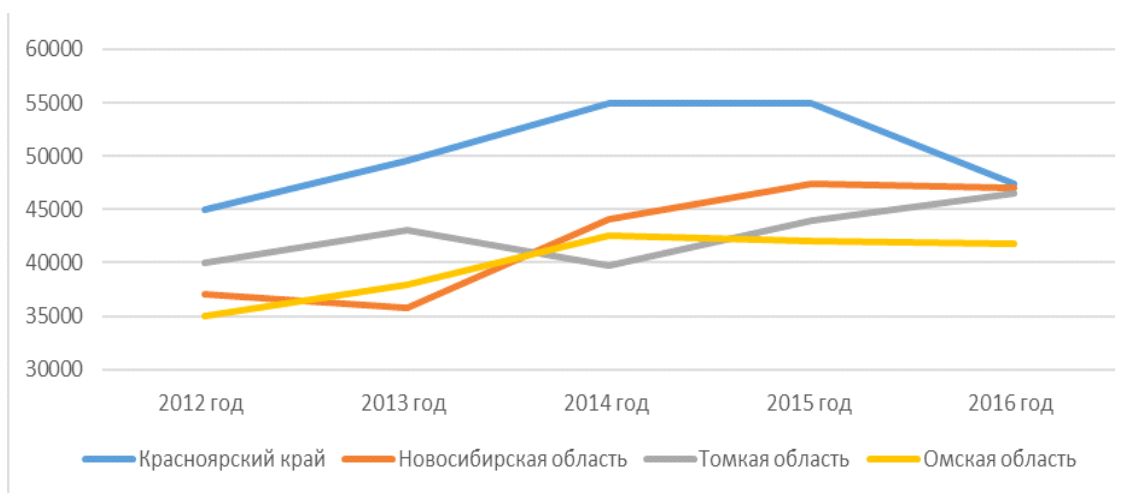


Рисунок 3 - Средняя цена одного кв. м. общей площади квартир на первичном рынке жилья среднего качества (типовые), руб.

Жилье, предлагаемое застройщиками, разнообразно по классам комфортности и материалам строительства. Однако, есть и отрицательные факторы. Так, в регионе уменьшилось количество строительных компаний (зарегистрировано 78, ликвидировано 355), при этом можно говорить о монополизации застройщиков – крупных компаний на рынке приблизительно пять, они и диктуют стоимость квадратного метра, которая в Красноярском крае выше, чем в других регионах Сибирского федерального округа [22].

Ещё одним, несомненно, важным фактором для потребителя при выборе жилья, является благоустроенность придомовой территории. То есть развитая инфраструктура: наличие детских садов и школ в радиусе, регламентируемом нормами градостроительства; близкое расположение аптек, магазинов и остановок общественно транспорта и др. К сожалению, возведенные и проектируемые жилые комплексы г. Красноярска не отличаются данным показателем, в отличие от других городов СФО. За анализируемый период в Красноярском Крае увеличился уровень безработицы – в 2015 году число уволенных работников превысило число принятых на 57,1 %; снижается покупательская способность и из-за инфляции (увеличение уровня инфляции за последние 12 месяцев составило 6,84%, а заработной платы лишь на 4,3 %). Снижение ставок по ипотечному кредитованию и осуществление

государственной программы «Обеспечение доступным жильем молодых семей» пока ещё не отразилось на рынке в положительную сторону: платежеспособность населения остается низкой [23].

Несмотря на увеличение численности населения в регионе (в 2015 г. она увеличилась на 1,6 %), одной из серьезных проблем, с которыми столкнулся рынок жилья г. Красноярска – дефицит ликвидности и, как следствие, «заморозка» строительных работ [23].

Для оценки и стратегического планирования развития регионального рынка жилой недвижимости с учетом внешних и внутренних факторов я использую нехарактерный для данной темы метод SWOT-анализа, составленный группой преподавателей из Сибирского Федерального Университета (Кашина Е.В., Ахметова Л.Р., Барсуков А.Е., Примак А.С., Серова М.А).

Таблица 12 - Матрица swot-анализа регионального рынка жилой недвижимости

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
1) Диверсификация рынка жилой недвижимости. 2) Снижение стоимости ресурсов [22]. 3) Высокая скорость застройки, быстрая сдача объектов недвижимости в эксплуатацию.	1) Монополизация застройщиков (нет застройщиков из других областей/городов). 2) Высокая цена 1 м2 (выше чем в Томске, Омске, Новосибирске) [24]. 3) Благоустроенность жилья (создана не развитая инфраструктура вокруг жилых комплексов).
O (возможности)	T (угрозы)
1) Снижения ставок по ипотечному кредитованию. 2) Увеличение населения в регионе. 3) Государственная программа «Обеспечение доступным жильем молодых семей»	1) Стагнация рынка недвижимости. 2) Превышение уровня инфляции над повышением ЗП [23]. 3) Сокращение количества строительных организаций.

По итогам 2017 года, доля строительства в валовом региональном продукте Красноярского края составила более 7,7 %. Основные показатели развития строительной отрасли Красноярского края демонстрируют положительную динамику.

В краевом центре эффективно работает структурная цепочка строительной отрасли: проектные, строительные организации и производители строительных материалов.

По состоянию на 01.07.2017 в Красноярском крае зарегистрировано 8347 организаций, относящихся к строительной отрасли (10,7 % от общего числа организаций в Красноярском крае), включая подрядные организации, проектно-изыскательские организации, проектные институты. Кроме того, в Красноярском крае в области строительства осуществляют деятельность 2350 индивидуальных предпринимателей. Подавляющее число строительных организаций, расположенных на территории Красноярского края (98,1 %), имеют частную форму собственности.

Крупнейшими строительными организациями, расположенными на территории Красноярского края, являются:

Таблица 13 - Крупнейшие строительные организации, расположенные на территории Красноярского края, по объему выполненных работ в 2017 году

№ п/п	Наименование организации	Удельный вес организации (%)
1	ООО «Заполярная строительная компания»	21,2
2	ООО «Монолитхолдинг»	8,8
3	ООО УСК «Сибиряк»	3,2
4	ФГУП «ГУССТ № 9 при Спецстрое России»	3,0
5	ЗАО «Сибагропромстрой»	2,9
6	ЗАО «Фирма «Культбытстрой»	2,6
7	ЗАО «Стальмонтаж»	1,7
8	ООО «Новый Город»	1,5
9	ООО СК «СибЛидер»	1,4
10	ООО ПСК «Омега»	0,8
11	ООО СК «Реставрация»	0,8
12	ООО «Монтаж-строй»	0,7
13	ООО «Зодчий»	0,5
14	ООО «Альфа»	0,1
15	ООО «Торговый дом»	0,1
16	ООО «Краспан»	0,1
17	ОАО «ДСК»	0,1
18	ООО «Арбан»	0,1
Всего по виду экономической деятельности (далее – ВЭД) «Строительство»		49,6

Объем работ, выполненных по ВЭД «Строительство» в Красноярском крае в 2017 году составил 133 678,17 млн руб., по объему выполненных работ край с 2012 года удерживает 1-е место в Сибирском федеральном округе.

Таблица 14 - Статистические показатели по ВЭД «Строительство»

№ п/п	Наименование показателя	Ед. измерения	2014 год	2015 год	Январь – июнь 2016 года
1	Объем выполненных строительных работ	млн рублей	133576,1	133678,2	54596,2
2	Среднемесячная заработная плата	рублей	31464,0	30558,4	31740,4
3	Численность работающих	человек	64044,0	65612,0	63969,0

По объемам жилищного строительства Красноярский край стабильно входит в тройку лидеров среди регионов Сибирского федерального округа, в прошедшем году край уступил только Новосибирской области (1723,4 тыс. м²).

Таблица 15 - Статистические показатели ввода жилья в Красноярском крае

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	Январь – июнь 2016 года
1	Ввод жилья в крае	тыс. м ²	987,9	1047,1	1076,8	1133,9	407,3
2	Темп роста объемов ввода жилья	%	114,8	106,0	102,8	105,3	117,8

За 2015 год 711,1 тыс м² жилья введено в городе Красноярске, 422,8 тыс. м² жилья (37,3 % общего ввода) – в других территориях Красноярского края. При этом 970,6 тыс. м² жилья (85,6 %) было введено в городской местности, 163,4 тыс. м² (6,9 %) – в сельской местности Красноярского края.

Прирост ввода жилья на территориях Красноярского края к прошлому году составил 13 %, или 49,7 тыс. м² жилья. В 2015 году значительные объемы ввода зафиксированы в городах Железногорске (51 тыс. м²), Минусинске (44,5 тыс. м²), Сосновоборске (33,6 тыс. м²), Емельяновском

(59 тыс. м²), Березовском (17,3 тыс. м²) и Курагинском (11,7 тыс. м²) районах Красноярского края.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом высокие темпы жилищного строительства зафиксированы в городе Лесосибирске и Партизанском районе Красноярского края – в 4,8 и 3,6 раза соответственно. В 2 и более раза по сравнению с 2012 годом увеличился ввод общей площади жилых домов в городах Дивногорске, Шарыпово, Новоселовском, Ермаковском и Канском районах Красноярского края.

Значительно снизились объемы жилищного строительства на территориях Красноярского края, а именно городов Енисейска (на 67,7 % меньше, чем в 2012 году) и Боготола (на 57,4 %), Дзержинского (на 48,5 %), Казачинского (на 42,3 %) районов.

Наибольший объем ввода жилья в Красноярском крае обеспечивается за счет строительства многоэтажных жилых домов. В 2016 году на долю многоэтажного жилищного строительства пришлось 66,2 % от общего ввода жилых площадей (750,1 тыс. м²). Несмотря на то, что большая часть многоэтажных жилых домов строится в городе Красноярске, многоэтажное жилищное строительство ведется также и на других территориях Красноярского края, ежегодно обеспечивая ввод от 60 до 100 тыс м² общей площади жилья (в 2016 году – 99,8 тыс. м²).

Ввод малоэтажного жилья в Красноярском крае по уточненным данным в 2016 году составил 383,8 тыс. м² (33,8 % от общего ввода), в 2014 году – 345,5 тыс. м² (32,1 % от общего ввода).

Лидером по объему ввода малоэтажного жилья в Красноярском крае является Емельяновский район с объемом 52,9 тыс. м². Данный показатель обеспечен за счет строительства ряда жилых поселков, в том числе: «Новалэнд», «Видный», «Емельяновская слобода», «Скандинавия» и другие. На втором месте – город Красноярск – 49,3 тыс. м². Основной площадкой малоэтажной застройки в городе является поселок «Удачный», расположенный в Октябрьском районе города Красноярска.

Значительные объемы ввода малоэтажного жилья в Красноярском крае приходятся также на город Минусинск (40,5 тыс м²), Березовский район (17,3 тыс. м²), город Ачинск (10,8 тыс. м²).

В январе – июне 2016 года в Красноярском крае введено 407,3 тыс. кв. м жилья (темп роста составил 117,8 %), организациями всех форм собственности построено 1424 квартир. При этом 32,1 % от общего объема жилья, введенного в январе – июне 2016 года, составило малоэтажное жилье (в январе – июне 2013 года – 28,7 %)

Ввод жилья в Красноярском крае формируется значительным числом застройщиков, среди которых отсутствуют явные монополисты. Так, по итогам 2015 года, крупнейший застройщик ООО УСК «Сибиряк» имеет долю ввода жилья всего 8,7 %. Более 24 % ввода жилья обеспечивается организациями с долей ввода 1–2 %. Кроме того, более 30 % жилья ежегодно строится населением за счет собственных и заемных средств.

3 Реализации стратегии регионального рынка жилья

3.1 Основные направления повышения доступности жилья

И российский, и зарубежный опыт свидетельствуют: жилье – ключевой финансовый актив домохозяйств, формированием которого люди занимаются не один год. Для оценки обеспеченностью и удовлетворенность жителей Красноярского края своими жилищными условиями был проведен опрос, в котором приняли участие 534 респондента, в возрасте от 25-49 лет, выбранный возраст объясняется тем, что именно в данный возрастной отрезок люди стремятся к приобретению собственного жилья. Цель – определения нуждающихся в новом жилищном строительстве. Респондентам необходимо было ответить на вопрос «Собираетесь ли Вы улучшать свои жилищные условия и если да, то каким образом?», результаты представлены на рисунке:



Рисунок 4 – Способы улучшения жилищных условий респондентов, в %

Стоит отметить, что у большинства опрошенных отсутствует возможность в улучшении жилищных условий. Существует высокая потребность в жилье, которая подтверждается и данными соцопроса: 40 %

семей говорят о потребности улучшить жилищные условия, в первую очередь – увеличить площадь квартиры.

Несмотря на создание основ функционирования рынка жилья, приобретение, строительство и наем жилья с использованием рыночных механизмов на практике пока доступны лишь ограниченному кругу семей – семьям с высокими доходами. Основными причинами низкого платежеспособного спроса на жилье являются недостаточная развитость институтов долгосрочного жилищного кредитования, инфраструктуры рынка жилья и ипотечного жилищного кредитования, а также высокий уровень рисков и издержек на этом рынке.

Однако даже ограниченный платежеспособный спрос населения на жилье превышает предложение жилья на рынке и приводит к постоянному росту цен на него. В этой ситуации большая часть жилищного строительства финансируется непосредственно за счет средств населения.

Существенным препятствием развития массового жилищного строительства продолжает оставаться ограниченность возможностей обеспечения земельными участками и необходимой инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой.

Необходимо обеспечить условия для существенного роста объема жилищного строительства с целью увеличения предложения жилья на конкурентном рынке в соответствии с ростом платежеспособного спроса населения.

Развитие массового жилищного строительства потребует развития промышленной базы стройиндустрии и промышленности строительных материалов, стимулирования применения новых технологий в строительстве и новых строительных материалов, развития свободной конкуренции между частными коммерческими и некоммерческими застройщиками.

Для обеспечения участков массового жилищного строительства инженерной, коммуникационной и социальной инфраструктурой и развития рынка земельных участков будет формироваться практика частно-

государственного партнерства, которая обеспечит строительство и реконструкцию инженерной и социальной инфраструктур в соответствии с потребностями жилищного строительства, особенно при комплексном освоении земельных участков.

Активное развитие получит малоэтажная застройка, в том числе осуществляемая с использованием деревянных конструкций заводского изготовления на базе современных технологий.

Необходимо формирование градостроительной политики, направленной на создание нового облика российского города и села, архитектурной среды, комфортной для жизни людей, характеризующейся не только функциональными, утилитарными, но и эстетическими особенностями. Это предполагает, в частности, рациональное сочетание разнообразных типов строительства (многоэтажного и малоэтажного строительства), учет при застройке населенных пунктов принципов формирования их архитектурного облика, а также принципов сохранения исторического облика старых населенных пунктов.

Стратегической целью государственной жилищной политики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения.

Реализация государственной жилищной политики должна привести к следующим результатам:

- создание безопасной и комфортной среды обитания и жизнедеятельности человека;
- обеспечение возможностей для территориальной мобильности населения.

Государственная жилищная политика на предстоящий период по отношению к различным группам населения состоит в следующем:

- для малоимущих и других установленных законом отдельных категорий граждан – создание эффективной системы обеспечения жильем, как

на основе социального использования муниципального жилищного фонда, так и с использованием других инструментов, включая государственные жилищные сертификаты. В частности, предполагается сокращение к 2020 году срока обеспечения жильем социального использования малоимущих граждан, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий, до 3 - 5 лет после постановки на учет;

- для граждан с умеренными доходами (то есть доходами ниже средних, но не позволяющими гражданам быть отнесенными к категории малоимущих) – создание системы мер государственной поддержки (в том числе за счет средств акционерного общества «Агентство ипотечного жилищного кредитования») и развития кооперации, позволяющих таким гражданам обеспечивать себя жильем в соответствии с социальными стандартами, в основном рыночными методами;

- для граждан с доходами выше средних – поддержка развития и стабильного функционирования рынка жилья, позволяющего удовлетворять их платежеспособный спрос на жилье.

Реализация этой стратегической цели предполагает решение следующих приоритетных задач.

Первая задача – создание условий для роста предложений на рынке жилья, соответствующих потребностям различных групп населения, в том числе:

- формирование эффективных рынков земельных участков, обеспеченных градостроительной документацией;

- обеспечение участков массового жилищного строительства инженерной, коммуникационной и социальной инфраструктурой, вовлечение в проекты жилищного строительства неиспользуемых или используемых неэффективно государственных и муниципальных земельных участков, в том числе с помощью акционерного общества «Агентство ипотечного жилищного кредитования»;

- развитие строительного комплекса и производства строительных материалов, изделий и конструкций с применением инновационных, в том числе энергосберегающих, технологий;
- развитие конкуренции между частными коммерческими и некоммерческими застройщиками и подрядчиками, в том числе путем применения антимонопольных мер;
- совершенствование стандартизации и технического регулирования в сфере строительства и эксплуатации зданий, сооружений жилого фонда и осуществление государственного надзора за соблюдением требований технических регламентов;
- содействие внедрению инновационных технологий в сфере жилищного строительства и коммунального хозяйства, развитию отечественного производства строительных материалов, изделий и конструкций;
- содействие реализации проектов комплексной реконструкции исторических центров городов в целях улучшения жилой застройки;
- стимулирование малоэтажной застройки.

Вторая задача – создание условий для повышения доступности жилья для всех категорий граждан Российской Федерации, в том числе:

- разработка новых и совершенствование действующих институтов жилищного рынка, обеспечивающих повышение доступности жилья, а именно: жилищной ипотеки, земельной ипотеки, развитие рынка ипотечных ценных бумаг;
- повышение доступности ипотечных кредитов для граждан, снижение и эффективное распределение рисков кредитования между всеми участниками рынка;
- создание жилищного фонда социального использования для предоставления жилых помещений по договорам социального найма;
- разработка и внедрение института найма жилья;

- развитие специализированного государственного и муниципального жилищного фонда, включая служебный фонд для предоставления жилых помещений военнослужащим и членам их семей;

- развитие и совершенствование механизмов адресной поддержки населения для приобретения собственного (частного) жилья.

Третья задача - обеспечение соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения и формирование комфортной городской среды и среды сельских поселений, в том числе:

- создание условий, обеспечивающих снижение износа жилищного фонда, в том числе ликвидацию в среднесрочной перспективе аварийного и ветхого жилья;

- содействие самоорганизации населения на жилищном рынке, совершенствование нормативной правовой и методической базы и содействие в организации товариществ собственников жилья, совершенствование налогового законодательства для эффективного управления многоквартирными домами;

- внедрение ресурсосберегающих технологий и создание условий для более широкого использования малой энергетики и возобновляемых видов топливно-энергетических ресурсов;

- модернизация жилищно-коммунальной сферы и обеспечение доступности расходов на эксплуатацию жилья и оплаты жилищно-коммунальных услуг для всего населения через развитие конкуренции в управлении жилищным фондом и его обслуживании, привлечение субъектов частного предпринимательства к управлению и инвестированию в жилищно-коммунальную инфраструктуру, совершенствование тарифной политики и развитие механизмов государственного-частного партнерства в сфере предоставления коммунальных услуг;

- формирование комфортной городской среды и среды сельских поселений, включая развитие городского транспорта, обеспечение возможности

полноценной жизнедеятельности маломобильных групп населения и безопасности мест пребывания детей с родителями.

В результате реализации новых стратегических направлений государственной жилищной политики к 2020 году должен сложиться качественно новый уровень состояния жилищной сферы, соответствующий мировым стандартам и характеризующийся следующими целевыми ориентирами:

- увеличение доли граждан, имеющих возможность с помощью собственных и заемных средств приобрести или снять необходимое жилье на рынке, построить индивидуальное жилье, до 60 %;
- отсутствие ветхого и аварийного жилищного фонда, снижение среднего уровня износа жилого фонда и коммунальной инфраструктуры до нормативного уровня;
- приведение жилищного фонда к состоянию, отвечающему современным условиям энергоэффективности, экологии, а также потребностям отдельных групп граждан (многодетные семьи, пожилые люди, инвалиды и т.д.).

Развитие системы доступности жилья населения предлагается реализовать по нескольким направлениям:

1) Социальная ипотека от структуры Банка России (в том числе за счет ипотечных государственных облигаций) с процентной ставкой не выше 3-7 % годовых для следующих слоев населения: граждане до 35 лет либо граждане/ семьи с совокупным доходом до 20 тыс. руб в месяц, подтвержденные по форме 2-НДФЛ.

2) Стимулирование застройщиков на создание пригородных районов со строительством малоквартирных домов и сопутствующей инфраструктуры, соединенные с крупными городами дорогами 1,2 категории.

3) Предоставление для определенных слоев населения участков под застройку ИЖС с лимитированным расстоянием до границы города на участках, обеспеченных инженерными коммуникациями.

Результатом стимулирования системы доступности жилья можно выделить следующие факторы:

- 1) Рост строительства – образование рабочих мест;
- 2) Развитие инфраструктуры областей городов, децентрализация мегаполисов;
- 3) Повышение доступности жилья для незащищенных слоев населения;
- 4) Развитие индивидуального жилищного строительства;
- 5) Развитие транспортной инфраструктуры (+ образование соответствующих рабочих мест);
- 6) Увеличение качества жизни и удовлетворенности населения.

На территории Российской Федерации существуют примеры льготной ипотеки. Право на ее получение имеют семьи с детьми. Льготная ипотека уже подстегнула спрос на рынке строящегося жилья. Активность со стороны семейных пар с детьми возросла почти на 15 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

Государством определена специальная материальная помощь обозначенных размеров, выделяемая из федерального или местного бюджетов для приобретения жилого недвижимого имущества с целью обеспечения граждан качественным жильём, либо улучшения жилищных условий. Это и есть специальные государственные субсидии на жилье, основными характеристиками которых считаются:

- целевая помощь нуждающимся;
- безвозмездность государственных субсидий;

- разумные требования к жилью;
- лимит на срок действия.

Таким образом государственные субсидии на покупку жилья для граждан определены как безвозмездная материальная помощь. Действие выданного жилищного свидетельства ограничено определенными сроками, а сумму, прописанную в сертификате, получить наличными невозможно. Средства должны быть потрачены строго на покупку недвижимости или строительство жилого объекта с целью проживания. При этом разрешается оплатить ранее взятый кредит на жилье или оформить ипотеку в настоящее время с помощью средств из субсидии. Отдельными нормативами разрешена трата средств государственной помощи с целью ремонта имеющегося жилья, а также расширения его площади до соответственных размеров. Этот вариант допустим с учетом необходимости совершенствования жилищных условий граждан.

Следует учитывать, что сумма, выделяемая по жилищной субсидии, не рассчитана на покрытие полной стоимости приобретаемой недвижимости. Исходя из этого, на момент получения жилищного свидетельства претенденты должны быть обеспечены:

- 1) Наличием недвижимости для продажи к сроку осуществления сделки;
- 2) Собственными финансами для возможности оплаты необходимой суммы;
- 3) Заключенным договором ипотечного кредитования, подразумевающего оплату остатка долга по кредиту за конкретный период.

На целевое использование субсидии выделяется 6-месячный срок, однако, не успев провести все необходимые процедуры, можно подать заявление на повторное оформление. Важно помнить, что выдача субсидии на гражданина или семью производится единоразово.

Таблица 16 – Преимущества и недостатки мер по строительству доступного жилья

Доходные дома	Льготная ипотека	Субсидирование покупки жилья
Недостатки		
Долгая окупаемость доходных домов	Риски для заемщика.	Ограничение предельной суммы кредитования
Отсутствие законодательного закрепления	Недвижимость остается в залоге.	Неполное покрытие всех затрат
		Очередность получения

Преимущества		
Уменьшенный процент аренды жилья	Приобретение в собственность желаемую недвижимость в довольно короткие сроки	Покрытие части затрат на приобретения жилья
Исключение фактора риска, связанный с недобросовестными арендодателями.	Альтернатива накоплению собственных денежных средств	

Субсидирование покупки жилья, льготная ипотека и строительство доходных домов обеспечивают доступность жилья. Для выбора экономически более выгодной меры необходимо построить имитационную модель.

3.2 Механизм совершенствования ввода доступного жилья в Красноярском крае

Для построения имитационной модели необходимо исследовать рынок жилья в Красноярском крае.

Таблица 17 – Исходные данные имитационной модели

Исходные условия	Ед. измерения	Показатели
Объем жилищного строительства в год	тыс.м ²	768,9
Стоимость 1 м ²	тыс.руб	39,7
Стоимостной объем покупок жилья	млн руб	30525,33
Бюджет финансирования доступного жилья в год	млн руб	4068,665
Рыночная ипотека 9% размер переплаты (срок 10 лет)	%	38,22
Рыночная аренда в месяц	руб/ м ²	334,3

В 2017 году, в Красноярском крае введено в эксплуатацию 17,8 тысячи квартир общей площадью 1042,9 тысячи м², что меньше на 24,1 %, чем в предыдущем году (в 2016 году было введено 1373,8 тысячи квадратных метров, больше на 4,8 %, чем в 2015 году).

Снижение объемов жилищного строительства отмечено как по юридическим лицам (на 28,7 % относительного предыдущего года), так и по индивидуальным застройщикам (на 7,3 %). В 2017 году в общем объеме жилищного строительства доля жилья, введенного в эксплуатацию населением, составила 26,3 % (в 2016 году – 21,5 %).

Таблица 18 – Ввод в действие общей площади жилых домов

	Введено, м ² общей площади		2017 г. в % к 2016 г.	Доля в общекраевом объеме, %
	всего	из него населением		
Красноярский край	1042854	273936	75,9	100
городские округа	823147	97717	74,1	78,9
из них г. Красноярск	676609	21429	74,3	64,9
муниципальные районы	219707	176219	83,5	21,1

На территории г. Красноярска введено в эксплуатацию 676,6 тысячи м² общей площади жилых домов (64,9 % общекраевого объема жилищного строительства). При этом на долю организаций-застройщиков пришлось 96,8 %.

Среди остальных городских округов и муниципальных районов Красноярского края наибольшие объемы жилищного строительства наблюдались в Емельяновском муниципальном районе, где введено 6,4 процента от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по краю в целом, Березовском муниципальном районе – 2,2 %, а также в городских округах: г.Сосновоборске – 2,7 % и г. Лесосибирске – 2,0 %.

Высокие темпы жилищного строительства наблюдались в Северо-Енисейском (увеличение относительно предыдущего года в 3,1 раза) и Шарыповском (в 1,8 раза) муниципальных районах, а также в городском округе г. Назарово (в 1,9 раза), в то же время на территории 28 муниципальных районов и 7 городских округов объемы жилищного строительства снизились.

Для увеличения доступности жилья в Красноярском крае предлагается рассматривать следующие меры:

- 1)Льготная ипотека
- 2)Строительство доходных домов

3)Субсидирование покупки жилья

Для определения более эффективного варианта необходимо произвести оценку каждого подхода.

Таблица 19 – Расчеты имитационной модели по развитию регионального рынка жилья

Результаты за 10 лет (доп.ввод жилья)	Единицы измерения	Результаты за 10 лет
1. Льготная ипотека	тыс. м ²	727,4
2. Строительство доходных домов	тыс. м ²	1309,7
3. Субсидирование покупки жилья	тыс. м ²	1024,9

На основании проведенных расчетов строительство доходных домов выглядит наиболее выигрышно по сравнению с льготной ипотекой и субсидированием покупки жилья.

Исходя из вышесказанного, целесообразно предложить для увеличения доступности жилья на территории Красноярского края строительство доходных домов. В Российской Федерации данный метод не отражен ни в одном нормативно-правовом акте.

Можно выделить ряд преимуществ, связанных со строительством доходных домов. Обслуживание дома выполняется на высоком уровне. Предусмотрены дополнительные виды сервиса жильцов (например, во многих доходных домах предлагается услуга уборки квартир). Различный уровень комфорта и соответствующая оплата предусматривает возможность выбора жилья, исходя из платежеспособности жильцов.

Длительный период проживания позволяет гражданам обустриваться и рассматривать такое жилье в качестве постоянного на ближайшие десятки лет. Высокая эффективность управления доходным домом подтверждена успешным зарубежным опытом. За небольшую оплату квартирант получает готовое к проживанию жилье со всем необходимым оборудованием и мебелью, избавляясь от необходимости приобретать в личную собственность предметы обихода, крупные покупки, затрудняющие переезд, если в этом возникнет

необходимость. В отличие от съемного жилья, все взаимоотношения с собственником доходного дома оговорены документально, а квартирант обеспечивается стабильными и неизменными условиями, при которых он может проживать в квартире. Жилец сохраняет свое право на получение различных компенсаций и участие в региональных жилищных программах. Гражданин, заселившийся в доходный дом с низкой оплатой за проживание, в любой момент может сменить место проживания, переехав в более комфортную квартиру, если его платежеспособность изменится, обеспечивая поддержание однородного состава жильцов.

За 2017 год средняя заработная плата Красноярского края составила 40 929,3 рубля. В 2017 году среднедушевые денежные доходы населения Красноярского края составили 27 853 рубль и по сравнению с 2016 годом увеличились на 0,1 %, но тем временем реальные денежные доходы уменьшились на 2,6 %. Средняя цена за 1 месяц аренды однокомнатной квартиры в г.Красноярске составляет 16 000 рублей. С учетом этого, а также допуская то, что на аренду квартиры домохозяйство может потратить не более 30 % от своего совокупного дохода, среднестатистической семье (3 человека) необходимо иметь доход не менее 53 500 руб./мес., то есть не менее 17 700 руб./мес. на человека.

В 2017 году в Красноярском крае число людей, чьи доходы ниже прожиточного минимума, выросло на 8,5 тысячи человек. Их среднедушевой доход составил 8 017 рублей в месяц – это на 296 рублей больше, чем в 2016 году и на 29,4 % меньше прожиточного минимума.

Статистики отмечают, что в целом по краю число людей с наименьшими доходами снизилось на 0,6 %, а с наибольшими — выросло на 0,3 %. При этом доходы высокодоходной группы населения превышали доходы низкообеспеченной его части в 13,4 раза (в 2016 году этот показатель был на уровне 14,2 раза).

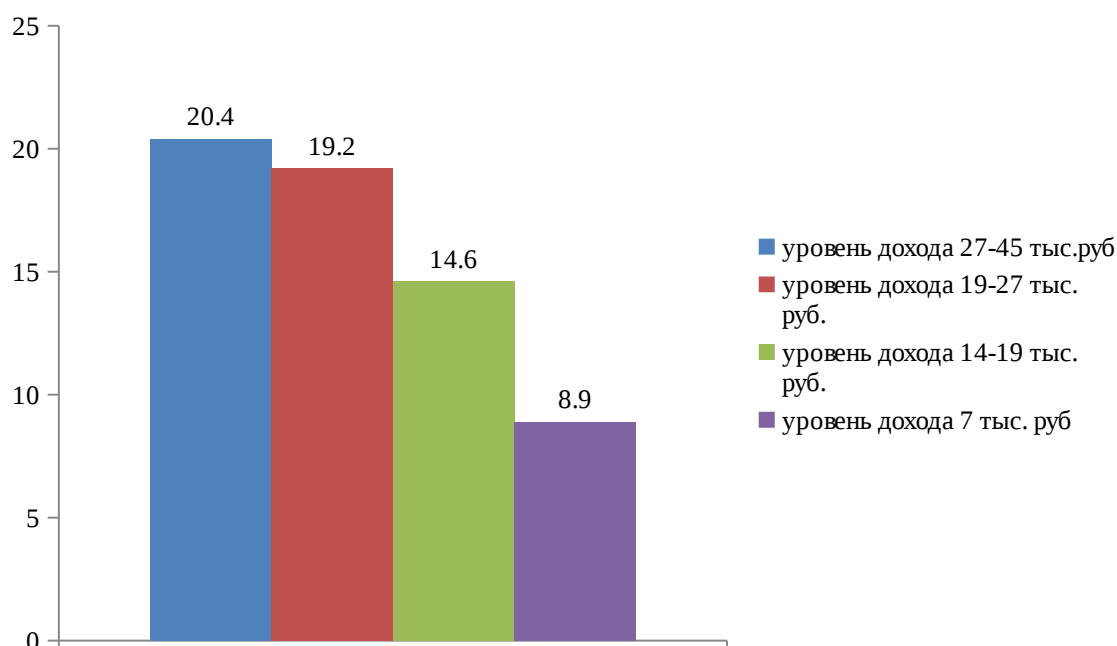


Рисунок 5 – Распределении домохозяйств Красноярского края по уровню дохода, в %

Около 20 % домохозяйств Красноярского края не смогут арендовать квартиру в Красноярске. Поэтому целесообразно создание доходных домов. Для примера выбран г. Красноярск, т.к. основной приток населения происходит именно в этот город.

Предлагаемый доходный дом будет находиться в мкрн Покровский , относится к дому нетиповой серии с этажностью 25 этажей. Дом насчитывает 234 квартиры (100%), из которых: 110 кв. (48%) однокомнатные, 72 кв. (30%) двухкомнатные, 52 кв. (22 %) трехкомнатные. Инвестиционная стоимость строительства 1 м² указанного доходного дома составляет 67 875 руб. Общая инвестиционная стоимость составляет 875,1 млн руб.

Предполагается, что ставки найма и аренды квартир могут быть ниже рыночной на 13-17%.

Таблица 20 – Ставки аренды квартиры, рублей в месяц

Тип квартиры	Рыночная	Проектная	Разница
Однокомнатная	16 000	13 280	17 %
Двухкомнатная	20 000	16 600	17 %
Трехкомнатная	23 000	19 090	17 %

Для привлекательности данного проекта будут предлагаться нежилые помещения в аренду, причем их ставки будут сопоставимы с рыночными.

Таблица 21 – Ставки аренды нежилых помещений

Тип помещения	За 1 м ² ,руб	
	В месяц	В год
Офис (2 этаж)	6 000	72 000
Торговая площадка	8 350	100 200
Складское помещение (0 этаж)	4 500	54 000

Без привлечения заемных средств возврат инвестиций произойдет на 5 год эксплуатации жилых и нежилых помещений доходного дома. В первый год эксплуатации доходного дома нежилые помещения ориентировочно принесут доход в размере 50 974 тыс. руб., а жилые - 130 243 тыс. руб. Основной доход приносит сдача в аренду или найм жилых помещений – 72 %. Доход от сдачи в аренду нежилых помещений – 28 %.

Таблица 22 – Область интересов участников Проекта

Участники	Основные направления
Государство	<ul style="list-style-type: none"> - выполнение указа Президента РФ от 07.05.2012 г. № 600; - реализация распоряжений Правительства РФ от 29.08.2012 г. № 1556-р, от 30.11.2012 г. № 2227-р; - увеличение налогооблагаемой базы; - создание цивилизованного рынка найма и аренды жилья; - расширение возможности аренды жилья для работающих граждан; - обеспечение и поддержка развития предпринимательства; - отсутствие бюджетных субсидий, предоставляемых управляющей компании.
Инвесторы	<ul style="list-style-type: none"> - размещение денежных средств с целью извлечения прибыли в средние и долгосрочном периоде с минимальными уровнями риска; - расширение сферы размещения денежных средств.
Кредитные организации	<ul style="list-style-type: none"> - осуществление разработки и реализации технологии финансового и расчетного обеспечения Проекта; - соинвестирование Проекта с целью извлечения прибыли в средние и долгосрочном периоде.
Управляющая компания	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение работой на долгосрочный период; - расширение сферы деятельности.

Застройщик	<ul style="list-style-type: none"> - увеличение объемов строительства; - заключение долгосрочных контрактов, обеспечивающих развитие; - соинвестирование Проекта с целью извлечения прибыли в средне и долгосрочном периоде.
Физические лица	<ul style="list-style-type: none"> - официальный договор найма, юридическая чистота сделки; - фиксированная ставка арендной платы; - возможность заключения долгосрочного договора найма с правом пролонгации; - прямой собственник, найм квартир без посредников и агентской комиссии; - -полный комплект правоустанавливающих документов; - круглосуточная работа диспетчерской службы, охрана, видео-мониторинг.
Юридические лица	<ul style="list-style-type: none"> - заключение договоров аренды на нежилые помещения; - возможность отнесения затрат на себестоимость организации (оптимизация налогообложения); - прямой собственник, аренда квартир без посредников и агентской комиссии; - возможность размещения большого количества сотрудников в одном месте; - официальный договор найма, юридическая чистота сделки; - полный комплект правоустанавливающих документов; - новые квартиры с полной чистовой отделкой; - круглосуточная работа диспетчерской службы, охрана, видео-мониторинг; - возможность регистрации нанимателя по месту пребывания.

Создание легитимного рынка арендного жилья в для населения со средними и низкими доходами способно расширить границы доступности жилья для значительной части населения города, увеличить предложение жилищного фонда, предоставляемого в наем, вследствие вывода огромного рынка из тени и повышения его рентабельности, а также привлечь дополнительный интерес инвесторов к такой форме жилищных инвестиций как строительство доходных домов.

Основными методами привлечения инвесторов к строительству доходных домов могут стать:

- освобождение инвесторов от взимания отчислений на развитие социальной и инженерной инфраструктуры города, связанных со строительством доходных домов;

- освобождение инвесторов от оплаты долевого участия на развитие городских инженерных сетей и сооружений при получении технических условий на присоединение;
- введение льготной ставки арендной платы за земельный участок, предоставленный для строительства доходного дома на период строительства и на определенный период после ввода доходного дома в эксплуатацию.

3.3 Меры и муниципальная поддержка, направленные на реализацию строительства доходных домов

Актуальность строительства доходных домов обуславливается существованием проблемы доступного жилья. Доходный дом – это недвижимость, представляющая собой здание, квартиры в котором сдаются внаем. В Красноярском крае отсутствуют примеры доходных домов, но данный вид строительства активно используется в Москве.

Основными проблемами, препятствующими развитию строительства доходных домов в Красноярском крае, на наш взгляд, являются:

1. Потенциально высокая стоимость аренды, которая может отпугнуть нанимателей из малообеспеченных слоев населения, а ведь именно они в наибольшей степени нуждаются в реализации данной программы. Высокую цену эксперты связывают с темпами инфляции, а также ставками на ипотеку [3; 4]. По сути, сдавая взятую в долгосрочный кредит недвижимость, собственник может вообще не получать чистую прибыль, выплачивая проценты по кредиту.

2. Длительные сроки окупаемости данных проектов, которые отпугивают представителей бизнеса [5]. Европейский опыт свидетельствует, что доходность может составлять всего около 3 % в случае с новыми домами. В Москве даже в лучшие годы накануне экономического кризиса она составляла всего 5 % годовых, что сопоставимо с депозитами. Поэтому многие проекты, связанные

со строительством доходных домов в России (в т.ч. малоэтажных, в частности, в Москве), заканчиваются продажей жилья [6].

3. Низкая информированность граждан по поводу цивилизованного найма жилья, незаинтересованность в официальном оформлении документов по аренде [7; 8], в целом пренебрежительное отношение к такому жилью как к временному.

4. Отсутствие организованной системы в предоставлении недвижимости в аренду. По различным подсчетам, примерно 75 % российских рантье – это собственники, которые имеют лишнюю квартиру и сдают ее на короткий срок. Еще 5 % вообще не нуждаются в такой недвижимости, переезжают за город, живут на ренту и другой доход (например, на пенсию), 10 % жилья сдают семьи, переехавшие в другие города. Примерно десятая часть на этом рынке – профессиональные рантье [9].

5. Отсутствие правовой базы и самого понятия «доходный дом» в российском законодательстве. С этой точки зрения проблема подробно рассматривается в работе Т.Н. Петренко и И.К. Горобец [10].

Многие коммерческие проекты, ориентированные на сдачу жилья внаем, рассчитаны на людей с высоким достатком.

Без государственной помощи развитие рынка такой недвижимости в нашей стране невозможно. в вопросе открытия доходных домов должно играть главную роль, это позволит решить целый ряд социальных проблем, таких как нехватка жилья, уход в тень значительной части рынка аренды жилья и т.д. Для поддержки идеи строительства доходных домов, на наш взгляд, необходимо уделить внимание следующим аспектам проблемы:

1. Разработке нормативной базы, вводящей само понятие «доходный дом» и определяющей взаимоотношения собственников такого жилья с арендаторами. Важно законодательно закрепить приоритет долгосрочной аренды жилья в недвижимости данного типа.

2. Разработке проектной документации и нормативов, по которым будут строиться дома социального типа. Предполагается, что это будет жилье,

обеспечивающее минимальные потребности человека в квадратных метрах и удобствах.

3. Инвестированию в строительство доходных домов социального типа через создание акционерных обществ, основной пакет ценных бумаг которых будет принадлежать государству.

4. Информационной поддержке проекта создания государственных доходных домов, направленной на повышения доверия населения к этому типу жилья.

5. Разработке критериев предоставления социального жилья в государственных доходных домах. При реализации идеи строительства доходных домов на современном этапе необходимо учитывать уже существовавший опыт реализации подобных программ на территории России и в Европе. Именно государственные проекты, на наш взгляд, способны стать реальной альтернативой тому хаосу, который наблюдается на рынке арендуемой недвижимости. Кроме того, такая недвижимость позволит реализовать эффективные социальные программы по обеспечению доступным жильем населения. Государство, выступая в качестве главного акционера, сможет регулировать процесс сдачи квадратных метров в аренду на льготных условиях, а также обеспечит информационную поддержку кампании по пропаганде сдаваемого жилья как основного.

Чтобы доходные дома стали именно доходными, необходимы налоговые льготы. Налог на недвижимость, предназначенную для сдачи в аренду, должен быть примерно в 10 раз ниже, чем на жилье, построенное для приобретения в собственность. В будущем бизнес доходных домов может быть интересен для частных инвестиций, он достаточно устойчив, не требует специальных знаний и рассчитан на долгие годы. А сегодня необходимо обеспечить предпосылки для его создания, а затем и широкого развития.

Доходные дома – вещь вполне реальная, если привлечь к идее бизнес, который сможет при сниженных за счет партнерства с государством рисках получить хотя бы 20 % прибыли. Так, например правительство для инвесторов,

которые готовы будут вложить средства в строительство доходных домов можно предложить ряд льгот, таких как:

- снижение арендной платы за землю;
- предоставление льготы по налогам,
- госгарантии под кредиты.

Среди преимуществ реализации проекта строительства доходных домов на территории следует выделить оптимальный режим жилищно-коммунального хозяйствования и снижение эксплуатационных издержек: владелец дома (арендодатель), в отличие от управляющей организации, лично заинтересован в сохранности собственного имущества и стабильной арендной плате, а не в получении сиюминутной маржи за счет «экономии» на ремонте здания и некачественных коммунальных услугах.

Кроме того, можно говорить о социальной комфортности: арендодатель вправе отказать в найме любому маргинальному элементу, и жилец «доходного дома» не будет опасаться соседства алкоголиков и хулиганов.

«Доходные дома» должны быть доступными: нуждающиеся граждане получают пусть не свое, но приемлемое по цене современное жилье. «Доходные дома» послужат своеобразным «буфером» между спросом и предложением на рынке жилья, способным снизить рост цен. Для аренды жилья в «доходном доме», в отличие от покупки собственной квартиры, не требуются многолетние накопления и нередко кабальные кредитные договоры. Достаточно ежемесячно вносить квартирную плату.

По мнению региональных властей, создание таких домов приведет к сокращению теневого рынка аренды жилья и росту поступлений в бюджет: легальные «доходные дома» создадут существенную конкуренцию лицам, сдающим жилье внаем, из которых не более 5 % уплачивают налоги с полученных доходов.

Можно отметить социальную защиту жильцов: ни один арендатор, заключивший договор и соблюдающий его условия, не сможет в любой момент

лишиться жилья только из-за того, что планы арендодателя внезапно изменились. Гарантией служат условия для арендодателя (в том числе и по уровню арендной платы), устанавливаемые региональным правительством в обмен на меры государственной поддержки.

В 2017 году вскрылся вопрос обманутых дольщиков – возбуждено 12 уголовных дел. Новая администрация Красноярска сначала устроила ревизию земельных участков. Не использующиеся по договору территории должны быть возвращены городу. Участки планируют использовать для торга с застройщиками при строительстве дефицитных объектов. Были отозваны 39 разрешений на строительство жилых домов в 3 районах города — «Черемушках», «Цветущем логу» на горе за Лесопильщиков, а также в с районе «Тихие зори». В связи с перечисленными проблемами доходные дома могут быть хорошей мерой их решения.

Для возведения доходных домов планируется привлекать инвесторов. Для строительства таких объектов будут выделены специальные площадки. Строительство доступного жилья должно стать приоритетным и стратегическим направлением деятельности региональной и местной власти, всего строительного комплекса. Причем домов эконом-класса, квартиры в которых должны заинтересовать тех, кто не только не накопил себе на отдельное благоустроенное жилье, но и не может выплачивать ипотечный кредит и не имеет права на социальное жилье.

По оценкам участников рынка, квартиросъемщики поедут в доходные дома, даже если цена за их аренду будет на 15–20 % выше, чем у частного. Представляется целесообразным внедрить на рынке жилья социально-ориентированный наём жилых помещений (доходные дома). Жилье в таких домах должно предоставляться с учетом принципа социальной поддержки - очередникам, студенческим и молодым семьям. Оценочно плата за жилое помещение будет в 3 раза ниже, чем по договору коммерческого найма.

В связи с этим необходим баланс между доходностью и доступностью. Для социального найма расценки будут определяться муниципалитетами. Если

стоимость найма квартиры будет составлять около 4 тыс. руб. в месяц, то реализация данного проекта позволит частично удовлетворить потребность жителей в улучшении жилищных условий, окажет благотворное влияние на уровень цен на рынке коммерческого найма жилых помещений и, как результат, повлечет повышение доступности жилья.

В целом по России, по мнению разработчиков из Минрегиона, плата за наем жилья должна составить 47 руб. за м², в то время как сейчас этот показатель равен 1,5 руб. Иными словами, стандартные 54 м² обойдутся в 100 долл. взамен нынешних трех. Для тех, кто не сможет заплатить по новым расценкам, будут предусмотрены субсидии в размере федерального стандарта, а бессрочный договор найма ограничат пятью годами. Доходы от сдачи квартир в аренду можно значительно увеличить, если поручить их управление закрытым паевым инвестиционным фондам недвижимости, которые позволяют получить определенные налоговые льготы, установленные законом «Об инвестиционных фондах», Налоговым кодексом и рядом других нормативно-правовых актов.

Если сдавать недвижимость в аренду обычным способом, то полученный доход будет облагаться налогами в размере 13 % для физических и 24 % для юридических лиц. Однако если получить статус единоличного пайщика, то нужно будет заплатить лишь незначительные налоги после закрытия фонда.

Строительство доходных домов может быть перспективным лишь по мере снижения доходности в других сегментах рынка, поэтому сегодня реализация подобных проектов возможна только при поддержке государства. Компании, которые выразят желание строить и управлять доходными домами, необходимо предложить существенные льготы, в т.ч. налоговые:

- освобождение застройщика, возводящего доходный дом, от аукционных выплат за земельный участок,
- внедрение механизма долгосрочного кредитования и рефинансирования кредитов.

Преференции должны способствовать и оптимизации цен на рынке аренды жилья, поиску баланса между его доступностью и доходностью. Цены

на квартиры в доходных домах будет определять его владелец, ему самому без вмешательства государства предстоит решить, будет она выше или ниже рыночной. Граждане, решившие арендовать квартиры в доходных домах, смогут рассчитывать на налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц с сумм, потраченных на арендную плату. Это будет стимулировать переезд со снимаемых частных квартир и станет одним из элементов легализации рынка аренды жилья.

Строительство муниципальных доходных домов привлекательно тем, что в нем могут широко использоваться малые и средние предприятия строительной отрасли, применяющие новые технологии несъемной опалубки или деревянно-каркасное домостроение. Это может ослабить последствия отказа от дешевого панельного домостроения большинством участников рынка.

Доходные дома как инструмент реализации национального проекта «Доступное жилье» комбинатам время и средства для диверсификации производства. Строить доходные дома будут частные застройщики по собственной инициативе и по госзаказу. Для расширения круга инвесторов в строительство доходных домов предлагается использовать средства пенсионных накоплений граждан. Если собственниками доходных домов планируют остаться коммерсанты, их освободят от уплаты аукционной цены земельного участка, приобретаемого в целях строительства.

Домовладелец должен будет сдавать жилье по ценам, регулируемым государством. Таким образом, в структуре жилищного фонда РФ особое место должно занять жилье, предоставляемое в наем на условиях легального, находящегося под присмотром государства коммерческого найма. Такое жилье будет находиться в специально предназначенных под коммерческий наем домах, владельцами которых могут быть частные компании и муниципалитеты.

Наем жилья является одной из важных форм предоставления жилья населению, обеспечивающей мобильность рабочей силы, а также позволяющей гибко реагировать на изменение демографической структуры, доходов населения. Деятельность по предоставлению жилья внаем является

перспективным видом бизнеса поскольку, кроме доходов от платы за наем, наймодатель может получать дополнительную прибыль от обслуживания наемного жилого фонда и предоставления дополнительных услуг нанимателям.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходы работы был проанализирован рынок жилья Красноярского края. Выявлены недостатки и преимущества развития.

Несмотря на создание основ функционирования рынка жилья, приобретение, строительство и наем жилья с использованием рыночных механизмов на практике пока доступны лишь ограниченному кругу семей – семьям с высокими доходами. Основными причинами низкого платежеспособного спроса на жилье являются недостаточная развитость институтов долгосрочного жилищного кредитования, инфраструктуры рынка жилья и ипотечного жилищного кредитования, а также высокий уровень рисков и издержек на этом рынке.

Стратегический подход к развитию среды обитания диктует необходимость планомерного комплексного градостроительного развития территорий и разносторонних подходов к проблеме обеспечения населения жильем, включая строительство нового и капитальный ремонт старого жилья, снос ветхого и аварийного жилья.

Жилищное и связанное с ним социальное строительство опирается на перспективы социально-экономического развития конкретных населенных пунктов, перспективный спрос на жилье и социальные услуги.

Актуальность строительства доходных домов обуславливается существованием проблемы доступного жилья. Доходный дом – это недвижимость, представляющая собой здание, квартиры в котором сдаются внаем. В Красноярском крае отсутствуют примеры доходных

В развивающихся населенных пунктах с растущей численностью населения освоение новых земельных участков должно сочетаться с реконструкцией застроенных. В тех же населенных пунктах, численность населения которых стагнирует, приоритетом будет являться реконструкция уже застроенных территорий, поскольку строительное освоение новых территорий в

данных населенных пунктах может привести к формированию заброшенных районов старой неблагоустроенной жилой застройки и невостребованных социальных объектов.

Без государственной помощи развитие рынка такой недвижимости в нашей стране невозможно. в вопросе открытия доходных домов должно играть главную роль, это позволит решить целый ряд социальных проблем, таких как нехватка жилья, уход в тень значительной части рынка аренды жилья.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Айвазян, И. Г. Организационно-управленческая модель жилищного рынка на основе государственно-частного взаимодействия его субъектов: автореф. дис. канд. экон. наук / И. Г. Айвазян. – М., 2015.
2. Сажин, Ю. В., Инчина, Т. И. Система управления жилищным рынком / Ю. В. Сажин, Т. И. Инчина // Системное управление: электронное научное периодическое издание. – 2014. – № 1 (7)/ [Электронный ресурс] – Режим доступа – sisupr.mrsu.ru/2010-1/pdf/sajin_2.pdf
3. Асаул, А. Н., Гордеев, Д. А., Ушакова, Е. И. Развитие рынка жилой недвижимости как самоорганизующейся системы [Текст] / А. Н. Асаул [и др.]. – СПб., 2008.
4. Гусев, А. Б. Формирование в России рынка доступного жилья [Текст] / А. Б. Гусев. – М., 2017.
5. Смирнова, И. В. Экономика недвижимости [Текст] / И. В. Смирнова. – СПб., 2013.
6. Швед, Н. Е. Организационно-экономический механизм развития регионального рынка аренды жилой недвижимости»: автореф. дис. канд. экон. наук [Текст] / Н. Е. Швед. – СПб, 2013.
7. Катаева Ю.В. Развитие рынка жилищного строительства в социально-экономической системе региона: Автореф. дис. канд.эконом.наук. Пермь, 2009. – 24 с
8. Растворцева, С. Н. Управление развитием процессов концентрации экономической активности в регионе: подходы новой экономической географии [Текст] / С. Н. Растворцева. – М., 2013.
9. Селяхина, Е. С. Деятельность органов государственной власти в сфере российского жилищного рынка в условиях мирового финансово-экономического кризиса // Научно- информационный электронный журнал студентов и молодых ученых «ЭГО: Экономика. Государство. Общество». –

2011. – № 1 (5) / [Электронный ресурс] – Режим доступа – <http://ego.uara.ru/ru-ru/issue/2011/01/02/>. Загл. с экрана

10. Дробышевский, С. М., Наркевич, С. С., Пикулина, Е. С., Полевой, Д. И. Анализ возможности возникновения «пузыря» на российском рынке недвижимости [Текст] / С. М. Дробышевский [и др.]. – М., 2016.

11. Белокрылова, О. С., Привалова, Е. В., Яхимович, В. И. Институциональные механизмы модернизации рынка жилья и его макроэкономическая динамика в посткризисной экономике [Текст] / О. С. Белокрылова [и др.]. – Ростов-н/Д., 2013.

12. Поляков, В. Г., Зубкова, И. Ю. Строительство крупных промышленных комплексов на принципах государственно-частного партнерства как фактор формирования конкурентоспособности региона / В. Г. Поляков, И. Ю. Зубкова // Пространство экономики. – 2015. – № 3-3. – С. 179-182.

13. Ламыкин, А. И. Теоретические основы регулирования развития региональной экономикой [Текст] / А. И. Ламыкин. – М., 2017.

14. Концепция проекта Федерального закона о государственно-частном партнерстве в проектах комплексного освоения территорий в целях строительства жилья экономического класса. – М., 2014

15. Варнавский, В. Г., Клименко, А. В., Королев, В. А., Баженов, А. В., Воротников, А. М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Текст] / В. Г. Варнавский [и др.]. – М., 2010.

16. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года (2013; Кн. 1). М.: ИД «Дело» РАНХиГС.

17. Копейкин, А.Б., Рогожина, Н.Н., Туманов, А.А. (2009). Формирование жилищного фонда, доступного для граждан с невысокими доходами: подходы зарубежных стран. М.: Институт экономики города.

18. Бардасова, Э. В. Формирование и развитие системы стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом непроизводственного

назначения в регионе [Текст]: автореф. дис. ... докт. экон. наук / Э. В. Бардасова. – Казань, 2009.

19. Косарева Н., Полиди Т., Пузанов А., Ясин Е. Как очеловечить «квадраты» // Эксперт онлайн, 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/expert/2015/15/kak-ochelovechit-kvadratyi/>

20. Голяшев А.В., Григорьев Л.М. Типы российских регионов: устойчивость и сдвиги в 2003–2013 годах. — М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/4363.pdf>

21. Официальная статистика/предпринимательство/строительство: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому Краю – [Электронный ресурс] URL: <http://krasstat.gks.ru>

22. Социально-экономическое развитие края: Официальный портал Красноярского Края. – [Электронный ресурс] URL: <http://www.econ.krskstate.ru>

23. Статистика и аналитика: Росреестр федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. – [Электронный ресурс] – Режим доступа – <https://rosreestr.ru>

24. [Селютина Л.Г.](#) Анализ основных социально-экономических показателей потребности в жилье // Экономические проблемы развития строительства в регионе в современных условиях: сб. научных трудов. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2002. с. 57-66.

25. Селютина Л.Г. [Моделирование процесса аккумуляции инвестиционных ресурсов в жилищную сферу](#) // [Экономика](#) строительства. 2002. [№ 12](#). С.25-33.

26. Широков А.С. Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения России // Молодой ученый. 2015. № 12.

27. [Бузырев В. В.](#), [Селютина Л. Г.](#) Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. СПб.: СПбГУЭУ, 2013. 335 с.

28. Викторов С.К., Кремнев И.С., Ступка К.А. Формирование инновационной жилищной политики и эффективное управление рынком доступного жилья мегаполиса // Политика, государство и право. 2014. № 9 (33). [Электронный ресурс]. URL: <http://politika.snauka.ru/2014/09/1914> (дата обращения: 03.07.2015).
29. [Селютина Л.Г.](#), [Песоцкая Е.В.](#) Управление жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки. Монография. СПб.: ВВМ. 2006. 272 с.
30. Шагизданов Ф.Н. Проблема доступности жилья для граждан России и пути ее решения // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 25. С. 57-62.
31. [Селютина Л.Г.](#) Проблемы оптимизации структуры жилищного строительства в крупном городе в современных условиях. СПб.: СПбГИЭУ, 2002. 234 с.
32. Евсеева Е.И. Современные проблемы развития жилищного строительства в России // Приволжский научный вестник. 2015. № 6.
33. Бессонов М.С. Жилищная проблема – варианты решения в современных условиях // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 7 (47).
34. Королькова Д.И., Герасимова Н.А., Ткаченко Г.И. Доступность жилья как индикатор уровня жизни населения в регионе // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9-3. – С. 635-638;
35. Бузырев В.В. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях / В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина. СПб.: СПбГЭУ, 2013. 335 с.
36. Селютина Л.Г. Методологические основы формирования и развития системы управления процессом преобразования жилого фонда крупного города // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2009. № 2. С. 212–218.

37. Корчагин А.П. Новое направление жилищной политики в России – социальное арендное жилье / А.П. Корчагин, В.С. Казейкин // Политика, государство и право. 2014. № 9. С. 69–74.
38. Селютина Л.Г. Управление жилищным строительством и реконструкцией жилой застройки: монография / Л.Г. Селютина, Е.В. Песоцкая. СПб.: ВВМ, 2016. 272 с.
39. Пригарин С.А. Решение жилищной проблемы в России путем развития малоэтажного домостроения // Приволжский научный вестник. 2011. № 1 (1). С 92–95.
40. Селютина Л.Г. Развитие некоммерческого жилищного фонда как способ формирования доступного и комфортного жилья в Санкт-Петербурге / Л.Г. Селютина, К.О. Булгакова // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. С. 374–376.
41. Викторов С.К. Формирование инновационной жилищной политики и эффективное управление рынком доступного жилья мегаполиса / С.К. Викторов, И.С. Кремнев, К.А. Ступка // Политика, государство и право. 2014. № 9. С. 69–74.
42. Селютина Л.Г. Развитие форм воспроизводства жилищного фонда: терминологический аспект проблемы / Л.Г. Селютина, Н.В. Васильева // Известия высших учебных заведений. Строительство. 2003. № 1. С. 114–118.
43. Петренко Т.Н. Перспективы в строительстве доходных домов в России / Т.Н. Петренко, И.К. Горобец // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 9. С. 121–125. 11.

24

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра социально-экономического планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Е.В. Зандер

подпись

инициалы, фамилия

« 15 »


06 20 18 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Формирование и реализация стратегии развития регионального рынка
жилья

38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»
38.03.04.11 «Региональное управление»

Руководитель

 15.06.18

доцент, канд. экон. наук
подпись, дата должность, ученая степень

Н.Г. Шишацкий
инициалы, фамилия

Выпускник



подпись, дата

И.С. Норкин
инициалы, фамилия

Красноярск 2018